T. HARV EKER

SECRETELE MINȚII DE MILIONAR

Stăpânirea jocului interior al bogăției

colecția cărți cheie

Curtea Veche

T. HARV EKER
Secretele minţii de milionar

Principii de a răzbate
atunci când eșecul nu este o opțiune!

Ați auzit de oameni care au „explodat" din punct de vedere financiar? Ați observat că unii oameni au grămezi de bani pe care, la un moment dat, le pierd sau că au oportunități excelente, dar se alege praful de ele? Din exterior, pare ghinion, o conjunctură economică nefericită, un partener păgubos sau orice altceva. Cu toate acestea, mecanismul intim este altul. Prin intermediul metodelor lui Harv Eker, veți reuși să înlocuiți tiparele de gândire neproductive cu „fișe mentale ale bogăției", astfel încât să gândiți și să aveți rezultate așa cum o fac cei bogați. De asemenea, veți învăța strategii practice, prezentate pas cu pas, de creștere a veniturilor și de consolidare a averii.

colecția
cărți cheie 103

Dale Carnegie spunea că *există patru căi, și numai patru, prin care putem avea contact cu lumea. Suntem evaluați și clasificați în funcție de ceea ce facem, cum arătăm, ce anume spunem și cum o spunem.*

Colecția Cărți Cheie a fost concepută tocmai pentru a vă ajuta să parcurgeți aceste patru căi, dezvăluind secretele de succes ale celor mai avizați autori în materie. Un ghid esențial pentru cei care doresc să își atingă scopurile propuse și să aibă o viață fericită și echilibrată.

www.curteaveche.ro

oriflame
firesc, prima alegere

T. Harv Eker este fiul unor imigranţi europeni care s-au stabilit în America de Nord, moment în care nu aveau mai mult de 30 de dolari în buzunar. A crescut în Toronto, după care s-a stabilit în Statele Unite. A avut o copilărie săracă, motiv pentru care, la 13 ani, a început să muncească. În anii adolescenţei, a vândut ziare, îngheţată, loţiuni de bronzat pe plajă şi diverse alte lucruri prin târguri. După ce a urmat vreme de un an cursurile Universităţii York, a decis să ia o pauză – pentru a-şi urma visul de a deveni milionar.

În anii tinereţii, a locuit în diverse oraşe, a avut diverse slujbe şi a început peste zece afaceri diferite. Dar, indiferent ce a făcut, a eşuat în mod constant.

Într-un final, după mulţi ani de frustrări, Eker a reuşit să-şi atingă ţinta. A deschis unul dintre primele magazine cu articole pentru fitness din America de Nord, apoi şi-a dezvoltat afacerea, creând un lanţ de zece magazine. După care a vândut o parte din acţiuni unei corporaţii din topul Fortune 500. Eker a trecut de la stadiul de falit la cel de milionar în numai doi ani şi jumătate. Ulterior, a început să-şi dezvolte teoria privind relaţia dintre bani şi aspectele mentale şi

emoţionale ale oamenilor. Folosind principiile şi exerciţiile din cartea de faţă, el şi-a revizuit gândurile, sentimentele, atitudinea şi acţiunile – nu doar pentru a atinge succesul, ci şi pentru a-l menţine pe termen lung. T. Harv Eker este fondatorul şi preşedintele companiei Peak Potentials Training, una dintre companiile cu servicii de dezvoltare personală având cea mai rapidă creştere din America de Nord. A creat o serie de cursuri de dezvoltare personală, la care participă mii de oameni din toate colţurile lumii. Stilul său direct, debordând de energie şi plin de umor, electrizează audienţa. La programele cu durata de o săptămână are adesea un public de peste 2.000 de persoane.

Prin cărţile, seminariile şi conferinţele sale, ca şi prin programele educaţionale oferite, el a schimbat vieţile a peste 500.000 de oameni, ajutându-i să se apropie de obiectivele lor şi să obţină independenţa financiară.

T. HARV EKER

Secretele minţii de milionar

Stăpânirea jocului interior al bogăţiei
Ediţia a II-a

Traducere din limba engleză de CRISTINA GUŢA

Curtea veche

BUCUREŞTI, 2011

Această carte nu urmăreşte să ofere consiliere personalizată în domeniul juridic, contabil, financiar sau investiţional. Cititorii sunt încurajaţi să ceară sfatul profesioniştilor cu competenţă în domenii ca: interpretarea legislaţiei, proceduri contabile corespunzătoare, planificare financiară şi investiţii strategice. În mod concret, autorul şi editorii nu îşi asumă responsabilitatea pentru riscurile sau pierderile suferite, direct sau indirect, ca urmare a folosirii şi aplicării ideilor conţinute în această carte.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

EKER, HARV T.

Secretele minţii de milionar: stăpânirea jocului interior al bogăţiei / T. Harv Eker; trad.: Cristina Guţă.
— Ed. a 2-a.
— Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2011

ISBN: 978 – 606 – 588 – 153 – 2

I. Guţă, Cristina (trad.) 174.4

Coperta: Felix Grigore

Creative Director „Editura Evenimentul şi Capital”.

T. HARV EKER
Secrets of the Millionaire Mind. Mastering the Inner Game of Wealth
2005

Published by arrangement with HarperCollins Publishers, Inc.

CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006, 2011
ISBN 978 – 606 – 588 – 153 – 2

Dedic această carte familiei mele: soţiei mele iubitoare, Rochelle, uimitoarei mele fiice, Madison, şi minunatului meu fiu, Jesse.

MULŢUMIRI

Scrierea unei cărţi pare a fi un proiect individual, dar, în realitate, dacă doreşti să fii citit de mii sau, preferabil, de milioane de oameni, este nevoie de o întreagă echipă. În primul rând aş dori să mulţumesc soţiei mele, Rochelle, fiicei mele, Madison, şi fiului meu, Jesse. Vă mulţumesc pentru că mi-aţi oferit libertatea de a face acest lucru. De asemenea, aş dori să mulţumesc părinţilor mei, Sam şi Sara, dar şi surorii mele, Mary, şi cumnatului meu, Harvey, pentru dragostea şi sprijinul oferite necondiţionat. Apoi, multe mulţumiri lui Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Robert şi Roxanne Riopel, Donna Fox, A. Cage, Jeff Fagin, Corey Kouwenberg, Kris Ebbeson şi întregii echipe de la Peak Potentials Training pentru munca lor şi pentru dăruirea cu care contribuie la îmbunătăţirea vieţii oamenilor, pentru hotărârea şi devotamentul prin care au făcut din Peak Potentials una dintre companiile de dezvoltare personală cu cea mai rapidă evoluţie

din lume.

Mulţumesc strălucitului meu agent literar, Bonnie Solow, pentru permanentul său ajutor, pentru încurajări şi pentru că m-a călăuzit prin labirintul industriei cărţii. Alte mulţumiri sunt adresate echipei de la HarperBusiness: editorului Steve Hanselman, care a avut ideea acestui proiect şi i-a alocat atât de mult timp şi energie; minunatului meu redactor, Herb Schaffner; directorului de marketing, Keith Pfeffer, şi directorului de promovare, Larry Hughes. Mulţumiri speciale sunt adresate colegilor mei Jack Canfield, Robert G. Allen şi Mark

Victor Hansen pentru prietenia şi pentru susţinerea lor continuă, de la început.

În cele din urmă, sunt adânc recunoscător tuturor participanţilor la seminariile Peak Potentials, personalului asociat şi partenerilor cu care colaborăm. Fără dumneavoastră nu ar mai exista seminarii care să schimbe vieţi.

„CINE ESTE T. HARV EKER ŞI DE CE AR TREBUI SĂ CITESC ACEASTĂ CARTE?”

Oamenii sunt şocaţi la începutul conferinţelor mele, atunci când unul dintre primele lucruri pe care le rostesc este: „Să nu credeţi niciun cuvânt din ce vă spun”. De ce sugerez aşa ceva? Pentru că nu pot vorbi decât despre propria experienţă. Niciunul dintre conceptele şi raţionamentele pe care le împărtăşesc nu este intrinsec adevărat sau fals, corect sau greşit. Pur şi simplu, ele reflectă propriile rezultate şi realizările uimitoare pe care le-am văzut în vieţile a mii şi mii dintre cursanţii mei. Cu toate acestea, susţin că vă veţi transforma complet viaţa dacă veţi utiliza principiile pe care le învăţaţi în această carte. Nu o citiţi, pur şi simplu. Studiaţi-o de parcă viaţa dumneavoastră ar depinde de ea! apoi aplicaţi principiile pe propria piele. Indiferent care dintre ele funcţionează, continuaţi. Sunteţi încurajaţi să daţi la o parte orice nu funcţionează.

Ştiu că pot fi părtinitor, dar atunci când este vorba de bani, aceasta ar putea fi cea mai importantă carte pe care aţi citit-o vreodată. Este o afirmaţie îndrăzneaţă, dar adevărul este că această carte aduce veriga lipsă între dorinţa

dumneavoastră de succes şi atingerea acestuia. Aşa cum probabil aţi descoperit deja până acum, acestea reprezintă două lumi diferite.

Fără îndoială că aţi mai citit alte cărţi, aţi ascultat casete sau CD-uri, aţi fost la cursuri şi aţi învăţat despre numeroase sisteme de îmbogăţire, fie în domeniul imobiliar, fie în cel al vânzărilor sau afacerilor. Dar ce s-a întâmplat? Pentru majoritatea oamenilor, nu prea mult! Am primit un mic impuls de energie, apoi am revenit la o stare de echilibru.

În cele din urmă, iată un răspuns. Este simplu, axiomatic şi nu îl veţi ignora. Totul se reduce la aceasta: dacă „tiparul financiar" subconştient nu este „setat" pentru succes, nimic din ceea ce învăţaţi, nimic din ceea ce ştiţi şi nimic din ceea ce întreprindeţi nu va produce o schimbare.

În paginile acestei cărţi vom demistifica motivul pentru care unii oameni sunt destinaţi să fie bogaţi, în timp ce alţii sunt destinaţi unei vieţi de luptă. Veţi înţelege cauzele înrădăcinate ale succesului, mediocrităţii sau eşecului financiar şi veţi începe să vă modificaţi în bine viitorul financiar. Veţi înţelege cum influenţele din copilărie ne formează amprenta financiară şi cum

aceste influenţe pot determina gânduri şi obiceiuri de autoînfrângere. Prin intermediul unor afirmaţii pline de forţă veţi reuşi să înlocuiţi tiparele de gândire neproductive cu „fişe mentale ale bogăţiei”, astfel încât să gândiţi şi să reuşiţi aşa cum o fac cei bogaţi. De asemenea, veţi învăţa strategii practice, prezentate pas cu pas, de creştere a veniturilor dumneavoastră şi de consolidare a averii.

În prima parte a acestei cărţi că voi explica modul în care fiecare dintre noi este condiţionat să gândească şi să acţioneze atunci când este vorba de bani şi vom schiţa patru strategii-cheie de revizuire a amprentei mentale legate de bani. În partea a doua, vom examina diferenţele dintre modurile în care gândesc cei bogaţi, cei din clasa de mijloc şi cei săraci; că voi mai prezenta şaptesprezece atitudini şi acţiuni dezirabile care vor duce la modificări permanente ale vieţii dumneavoastră financiare. De asemenea, pe parcursul cărţii că voi împărtăşi câteva exemple din miile de scrisori şi e-mailuri pe care le-am primit de la participanţii la Millionaire Mind Intensive Seminar şi care au obţinut rezultate remarcabile în vieţile lor.

Vă întrebaţi cumva care este experienţa mea?

De unde vin? Am avut întotdeauna succes? Aş vrea eu!

Ca mulţi dintre dumneavoastră, se presupunea că am mult „potenţial”, dar nu am avut prea mult de arătat. Am citit toate cărţile, am ascultat toate casetele şi am fost la toate conferinţele. Mi-am dorit foarte, foarte, foarte mult să am succes. Nu ştiu dacă era din cauza banilor, a libertăţii, a sentimentului de împlinire sau doar pentru a demonstra părinţilor că eram destul de bun, dar eram aproape obsedat de ideea de a avea „succes”. În cursul celui de-a treilea deceniu de viaţă am pornit câteva afaceri, în diferite domenii, dar rezultatele au mers de la descurajam la mai rău.

Munceam din răsputeri, dar tot nu aveam bani. Am avut „boala monstrului din Loch Ness”: am auzit de acel lucru numit profit, doar că nu am văzut nimic din el, niciodată. Continuam să gândesc în următorul fel: „Dacă aş ajunge la afacerea potrivită, să urc pe calul care trebuie, aş reuşi”. Dar nu am avut dreptate. Nimic nu mergea… pentru mine, cel puţin. Şi ultima parte a „frazei” a fost cea care m-a intrigat. Cum era posibil ca alţii să reuşească în exact acelaşi domeniu în care aveam şi eu o afacere, iar eu să

fiu încă falit? Ce s-a întâmplat cu „Domnul Potenţial”?

Aşa că am început o introspecţie serioasă. Mi-am examinat adevăratele convingeri şi am văzut că, chiar şi atunci când am spus că vreau cu adevărat să fiu bogat, am avut câteva ezitări adânc înrădăcinate. În principal, îmi era teamă. Teamă că aş putea să eşuez sau, mai rău, că pot izbândi şi apoi, într-un fel sau altul, să pierd totul. Atunci chiar că aş fi fost un fraier! mai rău, aş fi distrus unicul lucru care contează pentru mine: „povestea” mea, cum că aş fi avut „potenţial”. Cum ar fi fost dacă aş fi aflat că nu am ceea ce trebuie şi că eram destinat unei vieţi de eforturi?

Atunci, aşa a fost să fie, am primit câteva sfaturi de la un prieten foarte bogat al tatălui meu. Era acasă la părinţii mei, jucând cărţi cu „băieţii” şi, în trecere, m-a observat. Era a treia oară când mă mutasem înapoi acasă, la părinţii mei, şi locuiam în „apartamentul de la nivelul inferior”, altfel cunoscut ca subsol. Presupun că tatăl meu i se plânsese de existenţa mea jalnică pentru că, atunci când m-a văzut, în ochii săi se citea compasiunea rezervată de obicei familiei la o înmormântare.

A spus: „Harv, şi eu am început tot ca tine, un

dezastru total”. Minunat, m-am gândit, asta mă făcea să mă simt mult mai bine. Ar trebui să îi dau de înţeles că eram ocupat cu… privitul modului în care se cojeşte vopseaua de pe pereţi.

A continuat: „… dar la un moment dat am primit un sfat care mi-a schimbat viaţa, şi aş dori să ţi-l transmit şi ţie”. O, nu, iată că vine şi discuţia ca de la tată la fiu, iar el nici măcar nu e tatăl meu! în cele din urmă, a ajuns la: „Harv, dacă nu o duci precum ai dori, asta înseamnă că există ceva, undeva, pe care tu nu-l cunoşti”. Pe vremea aceea, fiind un tânăr nechibzuit, am crezut că ştiam destul de bine totul, dar – vai! – contul meu bancar spunea altceva. Aşa că, în cele din urmă, am început să ascult. A continuat. „Ştiai că majoritatea oamenilor bogaţi gândesc într-un mod foarte asemănător?”

Am spus: „Nu, nu m-am gândit niciodată la aşa ceva”. La care el a replicat: „Nu este o ştiinţă exactă, dar, în general, oamenii bogaţi gândesc într-un anume mod, cei săraci gândesc într-un mod complet diferit şi aceste tipare de gândire determină modurile lor de acţiune şi, prin urmare, rezultatele lor”. A continuat: „Ce crezi, n-ar trebui să ajungi şi tu bogat dacă gândeşti ca bogaţii?” îmi aduc aminte că i-am răspuns cu toată

încrederea şi tăria unui cocoloş de mămăligă: „Aşa cred”. A replicat: „Atunci tot ce trebuie să faci este să copiezi modul în care gândesc bogaţii”.

Cum în acea perioadă eram foarte sceptic, am întrebat: „Şi ce gândiţi dumneavoastră în acest moment?” La care el a replicat: „Mă gândesc că oamenii bogaţi îşi respectă angajamentele, iar eu am o datorie faţă de tatăl tău acum. Băieţii mă aşteaptă, la revedere”. Cu toate că el a plecat, ceea ce a spus s-a sedimentat.

Nimic altceva nu funcţionase în viaţa mea până atunci, astfel încât mi-am spus că nu am nimic de pierdut şi m-am aruncat cu toată inima în studierea bogaţilor şi a modului în care gândesc. Am învăţat tot ce am putut despre mecanismele interne ale minţii, dar m-am concentrat, în primul rând, asupra psihologiei banilor şi a succesului. Am descoperit că era adevărat: oamenii bogaţi ***chiar*** gândesc altfel decât cei săraci şi chiar şi faţă de cei din clasa de mijloc. În cele din urmă, am devenit conştient de modul în care propriile gânduri mă ţineau departe de avuţie. Mai important, am învăţat câteva tehnici şi strategii puternice de a-mi remodela mintea, astfel încât să gândesc în acelaşi mod în care o fac cei bogaţi.

În cele din urmă, mi-am spus: „Destul cu

trăncăneala, hai să punem teoria la încercare!” Am decis să încep o nouă afacere. Pentru că mă preocupau sănătatea şi exerciţiile fizice, am deschis unul dintre primele magazine din America de Nord care vindeau la bucată produse pentru întreţinere corporală şi fitness. Nu aveam bani, aşa că a trebuit să împrumut 2.000 de dolari de pe cardul de credit VISA pentru a porni afacerea. Am început folosind ceea ce am învăţat prin imitarea bogaţilor, atât în termeni de strategii de afaceri, cât şi în modul de gândire. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să mă dedic succesului meu şi să joc pentru a câştiga. Am jurat că mă voi implica şi că nu voi lua în calcul abandonarea afacerii până când nu ajungeam la cel puţin un milion de dolari. Aceasta era o abordare radical diferită faţă de eforturile precedente în care, pentru că gândeam pe termen scurt, mă lăsam întotdeauna dat la o parte fie de alte oportunităţi, fie de dificultăţi.

De asemenea, am început să-mi modific abordarea mentală ori de câte ori începeam să gândesc în termeni financiari negativi sau contraproductivi. În trecut, credeam că tot ceea ce-mi spunea mintea mea era adevărat. Am învăţat că, în multe privinţe, mintea mea a fost cel mai mare obstacol în drumul către succes. Am decis să

nu dau frâu liber gândurilor care nu mă susţineau în atingerea viziunii mele asupra averii. Am folosit fiecare dintre principiile pe care le veţi învăţa în această carte. Vă întrebaţi dacă a funcţionat? Ba bine că nu!

Afacerea a avut un asemenea succes, încât am deschis zece magazine în doi ani şi jumătate. Apoi am vândut jumătate dintre acţiunile firmei unei companii din topul Fortune 500 pentru 1,6 milioane de dolari.

După aceea, m-am mutat în însoritul San Diego. Mi-am luat liber vreo doi ani pentru a-mi rafina strategiile şi pentru a începe o afacere de consultanţă individuală. Îmi închipui că era pe deplin eficient pentru cei cu care intram în contact, deoarece au continuat să aducă prieteni, parteneri şi asociaţi la şedinţele noastre. În curând, am ajuns să pregătesc zece şi chiar douăzeci de oameni în acelaşi timp.

Unul dintre clienţii mei a sugerat că, la fel de bine, aş putea deschide un fel de şcoală. M-am gândit că este o idee grozavă, aşa că am pus-o în practică. Am fondat Street Smart Business School şi am învăţat mii de oameni din toate părţile Americii de Nord strategii financiare inteligente pentru obţinerea unui succes „de mare viteză”.

Pe măsură ce călătoream de-a lungul continentului pentru a-mi ţine seminariile, am observat ceva ciudat: puteţi avea doi oameni situaţi unul lângă altul în exact aceeaşi cameră, învăţând exact aceleaşi principii şi strategii. O persoană va lua aceste instrumente şi se va lansa către succes. Dar ce credeţi că se poate întâmpla cu persoana de alături? Răspunsul este: nu prea multe!

Atunci a devenit evident că puteţi avea cele mai grozave „unelte" din lume, dar dacă aveţi o cât de mică spărtură în „cutia de scule" (chiar acum arăt către capul meu), aveţi o problemă. Astfel încât am realizat un program numit Millionaire Mind Intensive bazat pe jocul interior al banilor şi succesului. Când am combinat jocul interior (cutia de scule) cu cel exterior (uneltele), practic rezultatele tuturor au trecut prin acoperiş! Asta este ceea ce veţi învăţa în cartea de faţă: cum să stăpâniţi jocul interior al banilor pentru a câştiga – cum să vă îmbogăţiţi gândirea pentru a deveni bogaţi!

Oamenii mă întreabă adesea dacă succesul meu a fost o „lovitură ocazională" sau dacă a continuat. Permiteţi-mi să mă exprim astfel: folosind exact principiile pe care le predau, am

câştigat până acum milioane şi milioane de dolari şi sunt multimilionar din mai multe afaceri. În principiu, toate investiţiile şi afacerile mele au crescut rapid. Unele persoane îmi spun că am „atingerea lui Midas”, de vreme ce orice afacere în care mă implic se transformă în aur. Au dreptate, dar ceea ce ei probabil nu realizează este că a avea atingerea lui Midas este pur şi simplu un alt fel de a spune că ai un „tipar financiar” setat pe succes; exact acest lucru veţi avea şi dumneavoastră după ce veţi învăţa aceste principii şi le veţi aplica.

Încă de la începutul seminarului meu Millionaire Mind Intensive, obişnuiesc să întreb auditoriul: „Câţi dintre dumneavoastră au venit să înveţe?” Este o întrebare-capcană, deoarece, aşa cum a spus scriitorul Josh Billings, „nu ceea ce nu ştim ne împiedică să avem succes; ceea ce ştim şi este incorect reprezintă cel mai mare obstacol”. Aşadar, această carte nu este atât despre învăţat, cât mai ales despre „dezvăţat”! Este esenţial să recunoaşteţi modul în care vechile feluri de a gândi şi de a acţiona v-au adus exact acolo unde sunteţi acum.

Dacă sunteţi cu adevărat bogaţi şi fericiţi, este foarte bine. Dar dacă nu sunteţi, vă invit să

reflectaţi asupra unor lucruri care s-ar putea să nu fie bune în „cutia” pe care de obicei o credeţi a fi „în ordine” şi chiar potrivită pentru dumneavoastră.

Cu toate că vă sugerez „să nu credeţi niciun cuvânt din ce vă spun” şi doresc să testaţi aceste concepte în propria viaţă, intenţionez să vă rog să aveţi încredere în ideile pe care le citiţi. Nu pentru că m-aţi cunoaşte personal, ci pentru că mii şi mii de oameni şi-au schimbat vieţile ca urmare a principiilor din această carte.

Vorbind de încredere, mi-am adus aminte de una dintre povestirile mele favorite. Este vorba despre un om care se plimba pe marginea unei stânci şi, dintr-odată, îşi pierde echilibrul, alunecă şi cade. Din fericire, are prezenţa de spirit de a se agăţa de marginea stâncii şi atârnă acolo, între viaţă şi moarte. După ce stă atârnat o bună bucată de vreme, în cele din urmă, strigă: „Este cineva pe-acolo, sus, care mă poate ajuta?” Nu-i răspunde nimeni. Continuă să strige: „Este cineva acolo sus care mă poate ajuta?” în cele din urmă, răspunde o voce ca un tunet: „Eu sunt Dumnezeu. Te pot ajuta. Dă-ţi drumul şi ai încredere”. Ce credeţi că mai spune omul: „Este şi altcineva acolo sus care mă poate ajuta?”

Lecţia este simplă. Dacă vreţi să ajungeţi la un nivel mai înalt al vieţii, trebuie să doriţi să renunţaţi la unele dintre vechile modalităţi de a gândi şi să începeţi să adoptaţi altele noi. În cele din urmă, rezultatele vor vorbi de la sine.

TIPARUL DUMNEAVOASTRĂ FINANCIAR

Trăim într-o lume a dualităţii: sus şi jos, întuneric şi lumină, fierbinte şi rece, interior şi exterior, rapid şi încet, dreapta şi stânga. Acestea sunt doar câteva dintre miile de exemple de posibili poli opozabili. Ca să poată exista un pol, trebuie să existe şi celălalt pol. Este cu putinţă să existe o parte dreaptă fără partea stângă? Sub nicio formă!

Prin urmare, aşa cum există legile „externe" ale banilor, trebuie să existe şi nişte legi „interne" ale acestora. Legile exterioare includ noţiunile de ştiinţă a afacerilor, managementul banilor şi strategia investiţiilor. Acestea sunt esenţiale. Dar jocul intern este la fel de important. Ca o analogie, gândiţi-vă la un tâmplar şi la uneltele sale. Pentru el este obligatoriu să aibă unelte de foarte bună calitate, dar cunoştinţele profesionale prin care foloseşte cu măiestrie aceste unelte sunt şi mai importante.

Obişnuiesc să zic: „Nu este suficient să fii în locul potrivit la momentul potrivit. Trebuie să *în persoana* potrivită în locul potrivit, la momentul potrivit".

Deci cine sunteţi dumneavoastră? Cum

gândiţi? Care vă sunt convingerile? Care vă sunt caracteristicile şi obiceiurile? Ce gândiţi despre propria persoană? Cât de încrezători sunteţi în propriile puteri? Cât de mult interacţionaţi cu ceilalţi? Cât de multă încredere aveţi în ceilalţi? Credeţi cu adevărat că meritaţi să fiţi bogat? Care sunt abilităţile care vă permit să acţionaţi în pofida temerilor, a îndoielii, în ciuda neplăcerilor şi disconfortului? Puteţi acţiona atunci când nu aveţi dispoziţia necesară?

Adevărul este că modul de gândire, caracterul şi convingerile dumneavoastră reprezintă o parte esenţială a ceea ce determină nivelul dumneavoastră de succes.

Stuart Wilde, unul dintre scriitorii mei favoriţi, o spune în modul următor: „Cheia către succes este creşterea propriei energii; atunci când reuşeşti acest lucru, oamenii vor fi atraşi către tine în mod natural. În momentul când îşi fac apariţia, pune-i la treabă!”

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Venitul dumneavoastră poate creşte doar în măsura în care intenţionaţi să-l faceţi să crească!

De ce este important tiparul dumneavoastră financiar?

Aţi auzit de oameni care, literalmente, au „explodat” din punct de vedere financiar? Aţi observat că unii oameni au grămezi de bani pe care, la un moment dat, le pierd sau că au oportunităţi excelente, pornesc bine şi apoi se alege praful de ei? Acum ştiţi care este adevăratul motiv. Din exterior, pare ghinion, o conjunctură economică nefericită, un partener păgubos sau orice altceva. Cu toate acestea, mecanismul intim este altul. De aceea, atunci când ajungeţi să aveţi o mare cantitate de bani însă în forul dumneavoastră interior nu sunteţi pregătit pentru ea, există riscul ca averea dumneavoastră să nu aibă o viaţă lungă şi să pierdeţi totul.

Pur şi simplu, marea majoritate a oamenilor nu are capacitatea interioară de a crea şi de a păstra sume mari de bani, şi nici capacitatea de a

răspunde marilor provocări care derivă din mai mulţi bani şi succes. Acesta, dragi prieteni, este principalul motiv pentru care nu au mulţi bani.

Exemplul perfect este reprezentat de câştigătorii la loterie. Cercetările au arătat în mod repetat că, indiferent de mărimea câştigului, majoritatea câştigătorilor la loterie se întorc la starea lor financiară iniţială, la cantitatea de bani pe care o pot manevra cu uşurinţă.

Pe de altă parte, opusul îl reprezintă milionarii care şi-au clădit singuri averea. Observaţi că, atunci când aceştia îşi pierd banii, de obicei îi refac în timp relativ scurt. Donald Trump este un bun exemplu. La un moment dat, Trump avea miliarde, apoi a pierdut totul; câţiva ani mai târziu, a recâştigat tot ce avusese şi chiar mai mult.

De ce apare acest fenomen? Pentru că deşi cei îmbogăţiţi prin propriile forţe îşi pot pierde averile, ei nu pierd niciodată cel mai important ingredient al succesului lor: mintea de milionar. Evident, în cazul „Donald Trump” este vorba de mintea lui de „miliardar”. Vă daţi seama că Donald Trump nu ar putea fi niciodată *doar* milionar? Dacă ar avea un venit net de doar un milion de dolari, cum credeţi că şi-ar percepe succesul

financiar? Majoritatea oamenilor vor fi de acord că probabil s-ar simţi un ratat, un eşec financiar!

Aceasta este din cauză că „termostatul” financiar al lui Donald Trump este fixat pentru miliarde, nu pentru milioane. Termostatul financiar al majorităţii oamenilor este setat pentru generarea de mii, nu de milioane de dolari, al altor oameni este setat pentru sute, nici măcar mii de dolari, în timp ce alţii au termostatul financiar fixat pentru valori sub zero. Aceşti îngheaţă de „frig” şi nu au nici cea mai mică idee de ce!

Realitatea este că cei mai mulţi oameni nu îşi ating întregul potenţial. Cei mai mulţi nu au succes. Cercetările arată că 80% dintre indivizi nu vor fi niciodată independenţi financiar pe cât şi-ar dori şi 80% nu vor putea afirma niciodată că sunt cu adevărat fericiţi.

Motivul este simplu. Cei mai mulţi oameni nu sunt conştienţi. Sunt ca şi cum ar fi puţin adormiţi la volan. Muncesc şi gândesc la un nivel superficial al vieţii – bazat doar pe ceea ce pot vedea. Ei trăiesc strict în lumea vizibilă.

Rădăcinile creează fructele

Imaginaţi-vă un copac. Să presupunem că

acest copac reprezintă pomul vieţii. În acest pom sunt fructe. În viaţă, fructele sunt, de fapt, rezultatele noastre. Astfel că ne uităm la propriile fructe (rezultatele noastre) şi nu ne sunt pe plac; nu sunt în număr suficient de mare, sunt prea mici sau nu au un gust suficient de bun.

În aceste condiţii, care este tendinţa noastră? Cei mai mulţi dintre noi au tendinţa de a-şi îndrepta atenţia şi a se concentra asupra fructelor, rezultatele noastre. Dar, de fapt, cine creează aceste fructe? Este vorba de sămânţă şi de rădăcini; ele creează aceste fructe.

Ceea ce este *sub pământ creează,* roadele de deasupra pământului. Ceea ce este *invizibil* creează ceea ce este *vizibil.* Ce înseamnă aceasta? înseamnă că, dacă doriţi să schimbaţi fructele, mai întâi va trebui să schimbaţi rădăcinile. Dacă doriţi să schimbaţi vizibilul, mai întâi trebuie să schimbaţi ceea ce este invizibil.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Dacă doriţi să schimbaţi fructele, mai întâi va trebui să schimbaţi rădăcinile. Dacă doriţi să schimbaţi vizibilul, mai întâi va trebui să schimbaţi ceea ce este invizibil.

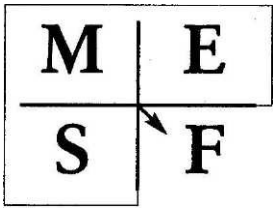
Bineînţeles, câţiva vor spune că ei cred doar ceea ce văd. Întrebarea mea pentru asemenea oameni este următoarea: „De ce vă mai deranjaţi să plătiţi factura de electricitate?” Cu toate că nu vedeţi electricitatea, îi puteţi recunoaşte şi folosi puterea. Dacă aveţi vreo îndoială cu privire la existenţa ei, nu trebuie decât să vă introduceţi degetele într-o priză electrică şi vă garantez că dubiile dumneavoastră vor dispărea rapid.

Din experienţa mea, ceea ce nu puteţi vedea în această lume este de departe mai puternic decât orice puteţi vedea. Este posibil să fiţi de acord cu această afirmaţie sau mă puteţi contrazice, dar în măsura în care nu aplicaţi aceste principii în viaţă, aveţi numai de pierdut. De ce? Pentru că mergeţi împotriva legilor naturii, conform cărora ceea ce este sub pământ creează ceea ce este la suprafaţă, iar ceea ce este invizibil creează ceea ce este vizibil.

Ca fiinţe umane, suntem parte a naturii, nu suntem mai presus de ea. În consecinţă, atunci când ne punem în concordanţă cu legile naturii şi lucrăm asupra rădăcinilor noastre – lumea interioară – viaţa noastră decurge uşor. Atunci când nu facem acest lucru, viaţa devine dură.

În orice pădure, în orice fermă, în orice livadă de pe pământ, ceea ce este în subsol creează ceea ce este la suprafaţă. De aceea, este inutil să vă concentraţi atenţia asupra fructelor care au crescut deja. Nu puteţi schimba fructele care atârnă deja în pom. Cu toate acestea, puteţi să modificaţi fructele de mâine. Dar, pentru a face aceasta, trebuie să săpaţi în adâncime şi să întăriţi rădăcinile.

Cele *patru cadrane*



Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le puteţi înţelege vreodată este că nu trăim pe un singur plan de existenţă. Trăim în cel puţin patru realităţi diferite, în acelaşi moment. Aceste patru cadrane sunt: lumea fizică, lumea mentală, lumea emoţională şi lumea spirituală.

Ceea ce majoritatea oamenilor nu realizează este faptul că lumea fizică este, în mare măsură, doar o „rezultantă” a celorlalte trei.

De exemplu, să presupunem că abia aţi terminat de dactilografiat o scrisoare la computerul dumneavoastră. Atingeţi tasta Print şi scrisoarea apare din imprimantă. Citiţi documentul şi, ce să vezi! o greşeală! Aşa că, aplicaţi sistemul de ştergere „de încredere” şi scăpaţi de greşeală. Apoi, apăsaţi din nou pe tasta Print şi apare, din nou, aceeaşi greşeală.

O, Doamne, ce-ar putea fi? Abia aţi şters-o! Astfel că, de această dată, aplicaţi un sistem de corectură şi mai sigur şi ştergeţi cu mai multă silinţă, timp mai îndelungat. Chiar studiaţi un manual de trei sute de pagini numit *Ştergerea eficientă.* Acum aveţi toate „uneltele” şi cunoştinţele necesare. Sunteţi pregătit. Atingeţi tasta şi… iat-o, apare din nou! „Nu se poate!” strigaţi, împietriţi de uimire. „Cum este posibil? Ce se întâmplă aici? Am ajuns în Zona Crepusculară?”

Ceea ce se întâmplă aici este faptul că adevărata problemă nu se poate modifica în zona de „imprimare”, adică în lumea fizică; poate fi schimbată doar în „program”, adică în lumile mentală, emoţională şi spirituală.

Banii sunt un rezultat, bogăţia este un rezultat, sănătatea este un rezultat, boala este un

rezultat, greutatea dumneavoastră este un rezultat. Trăim într-o lume dominată de principiul cauzei şi efectului.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Banii reprezintă un rezultat, bogăţia este un rezultat, sănătatea este un rezultat, boala este un rezultat, greutatea dumneavoastră este un rezultat. Trăim într-o lume dominată de principiul cauzei şi efectului.

Aţi auzit vreodată pe cineva spunând că lipsa banilor reprezintă o problemă? Acum ascultaţi-mă pe mine: lipsa banilor nu reprezintă absolut niciodată o problemă. Lipsa banilor este, în principal, un simptom a ceea ce se întâmplă în interior.

Lipsa banilor este efectul, dar care este cauza de la rădăcină? Aici e problema! Unicul mod în care vă puteţi modifica lumea „exterioară” este de a o schimba mai întâi pe cea „interioară”.

Indiferent de rezultatele pe care le obţineţi, fie ele bogăţie sau sărăcie, bune sau rele, pozitive sau negative, întotdeauna să vă reamintiţi că lumea dumneavoastră exterioară este o simplă reflexie a celei interioare. Dacă în lumea dumneavoastră

exterioară lucrurile nu merg bine, aceasta se întâmplă, deoarece este în neregulă ceva în lumea interioară. Foarte simplu.

Declaraţiile: un secret puternic pentru schimbare

În cadrul seminariilor mele folosesc tehnici de „învăţare accelerată” care vă permit să învăţaţi mai rapid şi să vă reamintiţi mai mult din ceea ce învăţaţi. Cheia constă în „implicare”. Abordarea mea se bazează pe vechea zicală: „Ceea ce auzi, uiţi; ceea ce vezi, îţi reaminteşti; ceea ce faci, înţelegi”.

De aceea intenţionez să vă rog ca de fiecare dată când ajungeţi la sfârşitul unui principiu major din această carte, mai întâi să vă puneţi mâna pe inimă şi să faceţi o „declaraţie” verbală, apoi să vă atingeţi capul cu arătătorul şi să faceţi o altă „declaraţie” verbală. Ce este o declaraţie? Ea reprezintă pur şi simplu un enunţ pozitiv pe care îl faceţi categoric, cu voce tare.

De ce reprezintă declaraţiile un instrument atât de valoros? Pentru că totul este realizat dintr-un singur lucru: energie. Toate formele de energie se transmit sub formă de frecvenţe şi vibraţii. De

aceea, fiecare declaraţie pe care o faceţi îşi poartă vibraţiile cu propria frecvenţă. Atunci când faceţi o declaraţie cu voce tare, energia ei vibrează prin toate celulele corpului dumneavoastră şi, prin atingerea corpului în acelaşi timp, îi puteţi simţi rezonanţa unică. Declaraţiile nu numai că trimit un mesaj specific Universului, dar ele trimit şi subconştientului un mesaj puternic.

Diferenţa dintre o declaraţie şi o afirmaţie este mică, dar, din punctul meu de vedere, puternică. Definiţia afirmaţiei este: „un enunţ pozitiv care presupune că scopul pe care doriţi să îl atingeţi este deja în progresie”. Definiţia declaraţiei este:

„Stabilirea unei intenţii oficiale de a urma un anumit tip de acţiune sau de a adopta o anumită atitudine”.

O afirmaţie presupune că ţinta este deja atinsă. Nu sunt nebun când spun aceasta pentru că, atunci când afirmăm ceva ce încă nu este real, de obicei o voce firavă din capul nostru ne spune: „Asta nu este adevărat, vezi că o iei razna”.

Pe de altă parte, o declaraţie nu spune că enunţul este adevărat, ci că avem intenţia de a face ceva sau de a ajunge cineva. Aceasta este o

stare pe care vocea aceea interioară o poate accepta, deoarece noi nu spunem că aceasta este realitatea, ci doar că este intenţia noastră de viitor.

Prin definiţie, declaraţia este, de asemenea, *oficială.* Este un enunţ oficial de energie pe care îl facem universului prin intermediul corpului nostru.

Acţiunea este un alt cuvânt important al definiţiei. Pentru a vă transforma intenţia în realitate, trebuie să acţionaţi în toate modurile posibile.

Vă recomand să vă faceţi declaraţiile cu voce tare, în fiecare dimineaţă şi în fiecare seară. Procesul va fi accelerat chiar mai mult dacă veţi face declaraţiile în faţa oglinzii.

Acum trebuie să recunosc faptul că, atunci când am auzit prima oară de toate acestea, mi-am spus: „Nici gând, treaba asta cu declaraţiile este prea gogonată”. Dar pentru că la acel moment eram falit, am decis: „Ce naiba, nu are ce să-mi facă rău” şi am început s-o practic. Acum sunt bogat, aşa că nu ar trebui să fie o mare surpriză faptul că eu chiar cred că aceste declaraţii funcţionează.

Oricum aţi lua-o, aş prefera să fiu „ciudat”,

dar bogat, decât să fiu şmecher, dar falit. Ce părere aveţi despre asta?

DECLARAŢIE:

Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Lumea mea interioară îmi creează lumea exterioară”. Acum atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar”.*

Ca un bonus special, dacă accesaţi www.millionairemind-book.com şi daţi click pe „FREE BOOKS BONUSES”, vă vom oferi gratuit o listă a tuturor declaraţiilor din această carte, prezentate caligrafic, într-un format printabil, care poate fi înrămat.

Ce reprezintă tiparul dumneavoastră financiar şi cum este format?

De când dau interviuri la radio şi televiziune, sunt celebru pentru afirmaţia: „Daţi-mi cinci minute şi vă pot prezice viitorul financiar pentru tot restul vieţii”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Daţi-mi cinci minute şi **vă** pot prezice viitorul

financiar pentru tot restul vieţii.

Cum? într-o scurtă conversaţie, pot identifica ceea ce numim „tiparul” dumneavoastră legat de succes şi bani. Fiecare dintre noi are un tipar al banilor şi succesului deja înrădăcinat în subconştient. Acest tipar vă va determina destinul financiar, mai mult decât oricine altcineva sau orice altceva la un loc.

Ce este un tipar financiar? Ca o analogie, să considerăm planul unei case; acesta este un desen sau plan prestabilit pentru acea casă. Pur şi simplu, tiparul financiar este programul prestabilit prin care dumneavoastră vă puneţi în relaţie cu banii şi succesul.

Doresc să vă prezint o formulă extrem de importantă. Ea determină modul în care vă creaţi realitatea şi avuţia. Mulţi dintre cei mai respectaţi formatori din domeniul potenţialului uman folosesc această formulă ca fundament al cursurilor lor. Se numeşte „Procesul exprimării” şi arată cam aşa:

$$G \rightarrow S \rightarrow A = R$$

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Gândurile duc la sentimente. Sentimentele declanşează acţiuni. Acţiunile determină rezultatele.

Tiparul dumneavoastră financiar este reprezentat de o combinaţie de gânduri, sentimente şi acţiuni desfăşurate în arena banilor.

Deci, cum este format tiparul financiar? Răspunsul este simplu. În principal, tiparul dumneavoastră financiar constă din informaţiile sau din „programarea" primite în trecut, în special în copilărie.

Care au fost sursele esenţiale ale acestei programări sau condiţionări? Pentru majoritatea oamenilor, lista conţine părinţii, rudele, prietenii, reprezentanţii autorităţii, profesorii, liderii religioşi, mass-media şi propria cultură, pentru a numi doar câteva.

De exemplu, să evaluăm cultura. Nu-i aşa că anumite culturi au un anumit mod de a gândi şi de a manevra banii, în timp ce altele au o abordare cu totul diferită? Ce credeţi, un copil se naşte cu o anumită atitudine legată de bani sau este *învăţat* să lucreze cu banii? Asta este. Fiecărui copil i se spune cum să gândească şi cum să acţioneze în problemele legate de bani.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru dumneavoastră, pentru mine, pentru oricine. Aţi fost învăţaţi cum să gândiţi şi să acţionaţi atunci când este vorba de bani. Aceste lecţii devin condiţionarea dumneavoastră, care determină răspunsurile automate ce vă conduc tot restul vieţii. Bineînţeles, asta nu se mai întâmplă în cazul în care dumneavoastră interveniţi şi vă revizuiţi fişierele mentale legate de bani. Exact acest lucru este ceea ce intenţionăm să facem în această carte şi la Millionaire Mind Intensive Seminar (Seminar intensiv pentru dobândirea unei minţi de milionar) pentru mii de oameni, în fiecare an, la un nivel mai profund, timp mai îndelungat.

Mai devreme am spus că gândurile duc la sentimente, acestea duc la acţiuni, iar acţiunile duc la rezultate. Iată deci o întrebare interesantă: de unde vin gândurile dumneavoastră? De ce aveţi alte gânduri decât persoana care se află alături de dumneavoastră? Gândurile îşi au originea în „fişierele de informaţii” pe care le aveţi într-un sertar al minţii dumneavoastră. De unde vin aceste informaţii? Ele apar din condiţionarea realizată în trecut. Da, condiţionarea din trecut determină orice gând care vă „clocoteşte” în cap. Aceasta este ceea ce se numeşte mintea

condiţionată.

În acest moment, pentru a exprima aceste noţiuni, putem modifica Procesul exprimării în modul următor:

$$\mathbf{P \rightarrow G \rightarrow S \rightarrow A = R}$$

Programarea dumneavoastră vă determină gândurile, gândurile duc la sentimente, sentimentele declanşează acţiunile care determină rezultatele.

În consecinţă, la fel ca în cazul unui computer, prin modificarea programării faceţi primul pas esenţial pentru schimbarea rezultatelor dumneavoastră.

Prin urmare, cum suntem condiţionaţi? Condiţionarea în fiecare aspect al vieţii, inclusiv în cel financiar, se realizează în trei moduri principale:

Programarea verbală: ceea ce aţi auzit în copilărie.

Modelul: ceea ce aţi văzut în copilărie.

Incidentele specifice: ceea ce aţi experimentat în copilărie.

Este important să înţelegem aceste trei aspecte ale condiţionării, deci haideţi să le urmărim pe fiecare dintre ele. În partea a doua a acestei cărţi veţi învăţa cum să vă recondiţionaţi

pentru a obţine bani şi succes.

Prima influenţă: programarea verbală

Haideţi să începem cu programarea verbală. Ce aţi auzit în copilărie despre bani, bogăţie şi oameni bogaţi?

Aţi auzit vreodată fraze de tipul banii sunt rădăcina tuturor relelor, bani albi pentru zile negre, *bogătaşii sunt lacomi, sunt nişte hoţi, nişte nenorociţi, trebuie să munceşti din greu pentru fiecare bănuţ, banii nu cresc în copaci, bogătaşii nu au Dumnezeu, banii nu aduc fericirea, banii vorbesc, asta nu-i pentru oameni ca noi, nu oricine poate fi bogat, nu este niciodată destul,* şi degradantul *nu ne putem permite?*

Când locuiam la părinţii mei, de câte ori îi ceream bani tatălui mei, îl auzeam strigând: „Ce, eu sunt făcut din bani?” în glumă, îi răspundeam: „Aş vrea eu. Aş lua un braţ, o mână sau doar un deget”. Nu a râs niciodată.

Aici e problema! Toate enunţurile pe care le-aţi auzit în copilărie despre bani rămân în subconştientul dumneavoastră, ca parte a tiparului care vă conduce viaţa financiară.

Condiţionarea verbală este extrem de

puternică. De exemplu, când Jesse, fiul meu, avea 3 ani, a năvălit peste mine şi a spus extrem de entuziasmat: „Tati, hai să mergem să vedem filmul cu Ţestoasele Ninja. Rulează lângă noi”. Pentru numele lui Dumnezeu, nu-mi puteam imagina cum prichindelul ăsta putea fi deja specialist în geografie. După câteva ore, răspunsul a venit de la televizor, sub forma unei reclame a filmului; la final era inclusă obişnuita formulă: „acum rulează la cinematograful din apropiere”.

Un alt exemplu al puterii pe care o are condiţionarea verbală este dat de unul dintre participanţii la seminarul Millionaire Mind. Stephen nu avea probleme cu *câştigarea* banilor, ci cu *păstrarea* lor.

În momentul în care a venit la curs, Stephen câştiga de nouă ani peste 800.000 de dolari pe an. Cu toate acestea, abia se descurca, într-un fel sau altul, reuşea să cheltuiască toţi banii, să-i dea cu împrumut sau să-i piardă pe toţi făcând investiţii păguboase. Indiferent de motiv, câştigul net era exact zero.

Stephen ne-a povestit că, în copilărie, mama lui obişnuia să spună: „Bogătaşii sunt lacomi, fac bani pe spinarea săracilor. Trebuie să ai suficient cât să te descurci; dacă sunt mai mulţi bani, devii

un porc”.

Nu trebuie să fi specialist în fizică atomică pentru a-ţi explica ce se întâmpla în subconştientul lui Stephen. Nu-i de mirare că era lefter. El era condiţionat verbal de către propria mamă să creadă că oamenii bogaţi sunt lacomi. Prin urmare, mintea lui a făcut o legătură între avere şi lăcomie; bineînţeles, lăcomia este *rea.* De vreme ce nu dorea să fie rău, în mod subconştient el nu putea să fie bogat.

Stephen îşi iubea mama şi nu dorea ca ea să-l dezaprobe. Evident, din cauza convingerilor ei, dacă el avea să fie bogat, ea nu ar fi fost de acord. Prin urmare, singurul lucru de făcut era să scape de toţi banii, altfel ar fi fost un porc!

Acum, vă veţi gândi că, având de ales între, a fi bogat şi a-i face pe plac mamei sau oricărei alte persoane, majoritatea oamenilor ar alege să fie bogaţi. Nici vorbă! Pur şi simplu, mintea nu lucrează astfel. Bineînţeles, bogăţia pare să fie alegerea logică. *Dar atunci când subconştientul trebuie să aleagă între emoţiile adânc înrădăcinate şi logică, emoţiile vor învinge aproape întotdeauna.*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Atunci când subconştientul trebuie să aleagă între emoţiile adânc înrădăcinate şi logică, emoţiile vor învinge aproape întotdeauna.

Să ne întoarcem la povestea noastră. În mai puţin de zece minute de curs, folosind câteva tehnici empirice extrem de eficiente, tiparul financiar al lui Stephen s-a modificat considerabil, în doar doi ani, a devenit milionar.

La curs, Stephen a început să înţeleagă că aceste convingeri aparţineau mamei lui, nu erau ale sale, fiind bazate pe condiţionarea trecutului ei. Atunci am făcut încă un pas şi l-am ajutat să creeze o strategie prin care să nu piardă aprecierea mamei sale dacă devenea bogat. A fost simplu.

Mamei lui îi plăceau insulele Hawaii. Astfel, Stephen a investit într-o locuinţă la Maui, pe malul mării. A trimis-o acolo pe mama lui, pe toată durata iernii. Şi el şi mama lui sunt în al nouălea cer. În primul rând, acum ei îi place că el este bogat şi le spune tuturor cât de generos este.

În al doilea rând, el nu are de-a face cu ea timp de şase luni pe an. Genial!

În cazul meu, după un debut lent, afacerea a început să meargă bine, dar nu aveam succes cu

investiţiile în acţiuni, în procesul de conştientizare al propriului tipar financiar, mi-am reamintit că în copilărie, în fiecare seară după ce se întorcea de la muncă, tatăl meu stătea la cină cu ziarul în faţă, verifica paginile cu acţiunile bursiere, bătea cu pumnul în masă şi striga: „Acţiunile astea împuţite!” Apoi petrecea următoarea jumătate de oră declamând pe seama prostiei întregului sistem şi despre cum ai avea mai multe şanse să faci bani jucând la automatele din Las Vegas.

Acum, când înţelegeţi puterea condiţionării verbale, nu vă mai miraţi că nu puteam câştiga bani la bursa de valori. Pur şi simplu eram programat să eşuez, să aleg subconştient acţiunile cele mai neindicate, la un preţ neadecvat, în cel mai prost moment. De ce? Pentru a-mi valida tiparul financiar care spunea: „Acţiunile sunt o porcărie!”

Tot ce pot să spun este că, prin plivirea acestor buruieni uriaşe şi toxice din „grădina mea financiară”, am început să obţin mai multe fructe! De fapt, valoarea acţiunilor pe care le-am aleasă doua zi după ce mi-am restructurat subconştientul a crescut rapid şi, de atunci, am avut succes la bursă.

Pare incredibil, dar atunci când înţelegi cu

adevărat cum funcţionează tiparul financiar, toate au o logică. Repet, condiţionarea subconştientă vă determină modul de a gândi. Gândirea dumneavoastră vă influenţează deciziile, iar deciziile determină acţiunile care, în cele din urmă, vă stabilesc veniturile.

Există patru elemente-cheie pentru schimbare, fiecare fiind esenţial în reprogramarea propriului tipar financiar. Ele sunt simple, dar extrem de puternice.

Primul element al schimbării este *conştientizarea.* Nu puteţi schimba ceva decât dacă ştiţi că există.

Cel de-al doilea element al schimbării este *înţelegerea.* Prin înţelegerea originii „modului de gândire" puteţi recunoaşte faptul că el provine din exterior.

Cel de-al treilea element al schimbării este *disocierea.* Din momentul în care realizaţi că acest mod de gândire nu vă reprezintă, vă puteţi detaşa de el şi puteţi alege în acel moment dacă îl menţineţi sau îl eliminaţi – în funcţie de locul în care vă situaţi în prezent şi de ceea ce vă doriţi pentru viitor. Puteţi să observaţi acest mod de gândire şi să realizaţi că el reprezintă doar un „fişier" de informaţii stocat în mintea

dumneavoastră un timp foarte, foarte îndelungat, însă el nu mai reprezintă pentru dumneavoastră un adevăr, nu mai are nicio valoare.

Cel de-al patrulea element al schimbării este *recondiţionarea.* Acest proces îl vom începe în a doua parte a cărţii de faţă; în această parte că voi prezenta fişierele mentale care produc averea. Dacă doriţi să mai faceţi un pas înainte, vă invit să vă alăturaţi cursurilor noastre, numite Millionaire Mind Intensive Seminar, unde veţi trece printr-o serie de tehnici experimentale puternice care vă vor reconecta subconştientul la un nivel celular permanent, conştient – reantrenându-vă mintea să vă susţină în domeniile legate de bani şi succes.

Pentru apariţia unei schimbări de durată sunt la fel de importante elementele de susţinere frecvente şi evolutive; astfel încât, pentru a vă ajuta, am un alt cadou. Dacă accesaţi www.millionairemindbook.com şi daţi click pe „FREE BOOKS BONUSES", puteţi să vă înscrieţi la „Gândul săptămânii" pentru o minte de milionar. În fiecare săptămână veţi primi o lecţie substanţială care vă poate ajuta în drumul către succes.

Între timp, să ne întoarcem la discuţia noastră

despre condiţionarea verbală şi la paşii pe care îi puteţi face pentru a vă revizui amprenta financiară.

Paşii schimbării: programarea verbală

CONŞTIENTIZAREA: Scrieţi toate declaraţiile pe care le-aţi auzit în copilărie despre bani, bunăstare şi oameni bogaţi.

ÎNŢELEGEREA: Descrieţi **cum** credeţi că v-au influenţat aceste enunţuri viaţa financiară până în acest moment.

DISOCIEREA: Sunteţi capabil să înţelegeţi că aceste gânduri sunt doar ceea ce aţi învăţat, că ele nu sunt o parte anatomică a dumneavoastră şi că nu vă reprezintă? înţelegeţi că în prezent puteţi alege o cale diferită?

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Ceea ce am auzit despre bani nu este neapărat adevărat. Aleg să îmi însuşesc noi moduri de a gândi care să mă ajute în dobândirea fericirii şi a succesului”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…
„Am o minte de milionar”.

A doua influenţă: existenţa unui model

A doua metodă prin care suntem condiţionaţi se referă la existenţa unui model. Cum se comportau părinţii sau tutorii dumneavoastră în domeniul financiar când eraţi copil? Manevrau banii cu succes sau nu se prea descurcau? Erau cheltuitori sau economi? Erau investitori perspicace sau nu investeau? îşi asumau riscuri sau erau conservatori? Banii erau la îndemână sau veneau sporadic? în familia dumneavoastră banii se câştigau cu uşurinţă sau era o luptă permanentă pentru a-i obţine? Banii erau o sursă de bucurie sau un motiv de discuţii aprinse?

De ce sunt importante aceste informaţii? Probabil aţi auzit proverbul „Ce se naşte din pisică, şoareci mănâncă”. Ei bine, nici oamenii nu sunt prea departe de acest comportament. În copilărie, învăţăm prin imitarea modelelor, indiferent de domeniu.

Cu toate că celor mai mulţi dintre noi nu le-ar plăcea să recunoască, este mult adevăr în zicala „Aşchia nu sare departe de trunchi”.

Aceasta îmi aduce aminte de povestea unei femei care pregătea o friptură pentru cină îndepărtând ambele capete ale bucăţii de pulpă. Uimit, soţul o întrebă de ce îndepărtează capetele. Ea răspunse: „Pentru că aşa le pregăteşte şi mama”. Ei bine, s-a întâmplat ca mama ei să vină la cină în aceeaşi seară. Astfel că au întrebat-o de ce taie capetele bucăţii de carne. Mama le-a răspuns: „Pentru că aşa le gătea şi mama mea”. Astfel că au luat decizia de a-i telefona bunicii şi de a o întreba de ce taie capetele pulpei. Ce credeţi că le-a răspuns? „Pentru că tigaia mea era prea mică!”

Ideea este că, în general, avem tendinţa de a fi identici cu unul sau cu ambii părinţi atunci când este vorba de bani.

De exemplu, tatăl meu era antreprenor. Lucra în domeniul construcţiilor de case. La fiecare proiect construia între o duzină şi o sută de case, ceea ce necesita o investiţie de capital imensă. Tata trebuia să investească tot ce avea şi să împrumute din greu de la bancă până în momentul în care casele erau vândute şi se încasau banii. În consecinţă, la începutul fiecărui proiect duceam lipsă de bani şi eram îndatoraţi până peste cap. Aşa cum vă puteţi imagina, în cursul acestei

perioade tatăl meu nu era în apele lui, iar generozitatea nu era principala lui trăsătură. Dacă-i ceream ceva, oricât de ieftin, răspunsul lui, după obişnuitul „Da' ce, eu sunt făcut din bani?", era următorul: „Nu eşti în toate minţile?" Evident, nu obţineam niciun bănuţ, dar în plus mi se arunca şi privirea „Să nici nu te gândeşti să încerci din nou". Sunt sigur că o cunoaşteţi.

Acest scenariu dura un an sau doi până când, în cele din urmă, casele erau vândute. Apoi ne lăfăiam în puf. Dintr-odată, tata devenea o cu totul altă persoană. Era bucuros, amabil şi foarte generos. Venea şi mă întreba dacă am nevoie de nişte bani. Doream să-i întorc privirea aceea înapoi, dar nu eram atât de fraier, aşa că spuneam doar: „Sigur, tată, mulţumesc" şi-mi dădeam ochii peste cap.

Viaţa era frumoasă… cel puţin până în momentul în care tata avea să vină acasă să ne anunţe: „Am găsit o bucăţică bună de teren şi ne apucăm iar de construit". Îmi aduc perfect aminte că spuneam: „Minunat, tată, succes!" în timp ce mi se scufundau toate corăbiile, ştiind de lupta care avea să se dezlănţuie.

Acest model se derula de când mă ştiu, adică de pe la 6 ani, până când am împlinit 21 de ani şi

m-am mutat de acasă. Apoi a încetat sau, cel puţin, aşa am crezut eu.

La vârsta de 21 de ani am terminat şcoala şi am devenit, aţi ghicit, constructor. La vremea aceea am intrat în câteva tipuri diferite de proiecte. Din anumite motive, deşi am strâns o mică avere, la puţin timp după aceea aveam să rămân lefter. Am intrat într-o altă afacere şi credeam că sunt din nou în frunte, numai pentru un an, când aveam să ajung din nou pe fundul prăpastiei.

Acest tipar de suişuri şi coborâşuri s-a derulat aproape zece ani, înainte de a-mi da seama că s-ar putea ca problema să nu fie tipul de afacere pe care îl aveam, partenerii sau angajaţii pe care mi-i alegeam, starea economiei sau decizia mea de a-mi oferi o pauză şi a mă relaxa atunci când lucrurile mergeau bine. În cele din urmă, am recunoscut că poate, doar poate, retrăiam inconştient modelul „sus-jos” al veniturilor tatălui meu.

Tot ce pot să spun este că, mulţumesc lui Dumnezeu, am învăţat ceea ce dumneavoastră aflaţi din această carte şi am fost capabil să-mi recondiţionez acest tipar de variaţii la extreme, ajungând la un venit constant crescut. Chiar şi

astăzi, atunci când lucrurile merg bine, mai apare nevoia de schimbare (şi de a mă sabota singur prin acest proces). Dar acum, în mintea mea există un alt fişier care observă acest sentiment şi spune: „Mulţumesc că m-ai informat, acum să ne concentrăm şi să ne întoarcem la muncă”.

Un alt exemplu vine de la unul dintre seminariile mele din Orlando, Florida. Ca de obicei, oamenii se adunau în faţa scenei, unul câte unul, pentru a cere un autograf, pentru a mă saluta sau a-mi mulţumi ori pentru altele. Nu voi uita niciodată un domn în vârstă care a venit suspinând. Abia putea să-şi reia răsuflarea şi îşi tot ştergea lacrimile cu mâneca. L-am întrebat ce se întâmplase. Mi-a răspuns: „Am 63 de ani şi am citit cărţi şi am mers la seminarii de când s-au inventat. Am ascultat toţi oratorii şi am încercat tot ce mă învăţau. Am încercat la bursă, în tranzacţii imobiliare şi am intrat în mai mult de o duzină de diferite afaceri. M-am întors la facultate şi am obţinut o diplomă MBA. Am mai multe cunoştinţe decât zece oameni obişnuiţi, dar nu m-am realizat niciodată pe plan financiar. Întotdeauna am avut un început bun, dar am sfârşit cu mâna goală şi, în toţi aceşti ani, nu am ştiut niciodată de ce. Am crezut că probabil sunt

doar un bătrân prost… până astăzi. În cele din urmă, ascultându-vă pe dumneavoastră şi punând lucrurile cap la cap, totul se leagă. Nu este nimic în neregulă cu mine. Doar că am în cap tiparul financiar al tatălui meu şi ăsta a fost blestemul meu. Tatăl meu a traversat cea mai cruntă perioadă a Marii Crize. În fiecare zi încerca să obţină o slujbă sau să vândă ceva, însă venea acasă cu mâna goală. Aş dori să fi înţeles rolul modelelor şi al tiparelor de comportament legate de bani acum 40 de ani. Ce pierdere de timp, de învăţătură şi de cunoştinţe!”

I-am răspuns: „În niciun caz cunoştinţele dumneavoastră nu reprezintă o pierdere de timp! Ele au fost doar în stare latentă, stocate într-o bancă de date a minţii, aşteptând să apară o ocazie. Acum, că v-aţi formulat un «tipar al succesului», tot ceea ce aţi învăţat vreodată va deveni util şi vă veţi lansa către reuşită”.

Cei mai mulţi dintre noi recunoaştem adevărul atunci când îl auzim. La început faţa i s-a luminat şi a început să respire adânc. Apoi, pe chipul lui a apărut un zâmbet larg. M-a strâns în braţe şi mi-a spus: „Mulţumesc, mulţumesc, mulţumesc!” Ultima oară când am primit veşti de la el, totul era

minunat: în ultimele 18 luni câştigase mai mult decât în ultimii 18 ani luaţi la un loc. Îmi place când se întâmplă aşa ceva!

Repet, puteţi avea toate cunoştinţele şi calităţile din lume; dacă „tiparul” dumneavoastră nu este setat la poziţia succes, sunteţi condamnaţi din punct de vedere financiar.

Adesea, la seminariile noastre avem de-a face cu participanţi ai căror părinţi au fost implicaţi în cel de-al Doilea Război Mondial sau care au trăit în timpul Marii Crize economice. Adesea, aceşti oameni sunt şocaţi când înţeleg cum experienţele părinţilor lor le-au influenţat modul de a gândi şi obiceiurile legate de bani. Unii aruncă banii ca apucaţii, pe principiul că: „poţi foarte uşor să îţi pierzi toată agoniseala, aşa că distrează-te cât mai ai ocazia”. Alţii, dimpotrivă: chivernisesc fiecare bănuţ „pentru zile negre”.

Iată un sfat de bun-simţ: economisirea pentru „zile negre” pare o idee bună, dar poate crea mari probleme. Unul dintre principiile pe care le predam într-un alt curs era legat de puterea intenţiei. Dacă puneţi deoparte „banii albi pentru zile *negre”* ce veţi obţine? Zile negre! Nu mai faceţi asta! în loc să adunaţi bani pentru zile negre, concentraţi-vă pe economisirea pentru zile

fericite sau pentru ziua în care vă veţi fi câştigat independenţa financiară. Din acel moment, prin virtutea legii intenţiei, aceasta va fi ceea ce veţi avea.

Mai devreme am spus că cei mai mulţi dintre noi au tendinţa de a fi asemănători cu unul sau cu ambii părinţi în ceea ce priveşte manevrarea banilor; dar, de asemenea, există şi reversul medaliei. Unii dintre noi sfârşesc prin a fi exact opusul unuia sau al ambilor părinţi. De ce se poate întâmpla aşa ceva? Cuvinte precum *furie* sau *revoltă,* vă spun ceva? Pe scurt, depinde doar de câte crestături pe răboj s-au acumulat.

Din nefericire, în copilărie nu le putem spune părinţilor noştri: „Mami şi tati, aşezaţi-vă. Aş dori să discut ceva voi. Nu sunt mulţumit de modul în care vă gospodăriţi banii şi, prin urmare, viaţa; din acest motiv, când voi fi mare, voi face lucrurile exact pe dos. Sper că înţelegeţi acest lucru. Şi acum, noapte bună şi vise plăcute!”

Nu, nici gând, nu merge aşa. În loc de asta, atunci când ne ajunge cuţitul la os, în general ne pierdem cumpătul şi ceea ce scoatem pe gură sună mai degrabă cam aşa: „Vă urăsc! Nu voi fi niciodată ca voi! Când o să fiu mare, o să fiu bogat! Şi atunci o să-mi iau ce vreau eu, indiferent

dacă vă place sau nu!” Apoi alergăm în camera noastră, trântim uşa şi începem să lovim perna sau orice altceva ne cade în mână, pentru a ne elibera de frustrări.

Mulţi oameni care provin din familii sărace acumulează furie şi revoltă. Adesea, aceştia ies la suprafaţă şi devin bogaţi, sau cel puţin au motivaţia să o facă. Dar apare o mică piedică, de fapt, o ditamai buturugă în faţa carului. Chiar dacă aceşti oameni devin bogaţi sau dacă muncesc pe brânci pentru a avea succes, de obicei nu sunt fericiţi. De ce? Pentru că rădăcina averii lor sau a motivaţiei de a face bani o reprezintă furia şi resentimentele. Prin urmare, în creierele lor *banii* şi *furia* devin conectate şi, cu cât individul strânge mai mulţi bani sau luptă mai mult pentru ei, cu atât mai multă furie acumulează.

În cele din urmă, supraeul lor spune: „Am obosit să fiu stresat şi furios. Vreau doar pace şi fericire”. Astfel încât ei întreabă aceeaşi minte care a creat *legătura* de mai sus ce pot să facă în această situaţie. La care mintea le răspunde: „Dacă doreşti să scapi de toată această furie, trebuie să scapi de bani”. Şi chiar asta fac. Subconştientul lor scapă de toţi acei bani.

Cheltuiesc prea mult sau fac investiţii

nechibzuite sau ajung la un divorţ ruinător sau îşi sabotează propriul succes prin altă metodă. Dar nu mai contează, pentru că acum sunt fericiţi, nu-i aşa? Nici gând! Este chiar mai rău, pentru că acum ei nu sunt doar furioşi, ci faliţi şi furioşi! Nu au scăpat de ceea ce trebuia!

Au scăpat de bani în loc să scape de furie, au eliminat fructele în loc de rădăcini. Adevărata problemă care a existat în tot acest timp şi care există în continuare este furia acumulată în ei faţă de părinţii lor. Până când această furie nu este depăşită, nu vor fi cu adevărat fericiţi sau liniştiţi, indiferent de câţi bani vor avea sau vor pierde.

Raţiunea sau motivaţia pe care o aveţi pentru a face bani sau pentru a avea succes este de o importanţă vitală. Dacă motivaţia pentru obţinerea succesului sau banilor vine dintr-o rădăcină păguboasă, cum ar fi teama sau furia, sau din dorinţa de a „demonstra” ceva, banii nu vă vor aduce niciodată fericirea.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Dacă motivaţia pentru obţinerea succesului sau **a** banilor vine dintr-o rădăcină păguboasă, cum ar fi teama sau furia, sau din dorinţa de **a**

„demonstra” ceva, banii nu vă vor aduce niciodată fericirea.

De ce? Pentru că niciuna dintre aceste probleme nu poate fi rezolvată cu ajutorul banilor. De exemplu, să vorbim despre teamă. În timpul seminariilor, îmi întreb auditoriul: „Câţi dintre dumneavoastră ar cita frica drept principala motivaţie pentru obţinerea succesului?” Sunt puţini cei care ridică mâinile. Cu toate acestea, atunci când întreb: „Câţi dintre dumneavoastră ar considera siguranţa ca fiind unul dintre imboldurile principale ale obţinerii succesului?”, aproape toată lumea ridică mâna. Dar trebuie să înţelegeţi – atât siguranţa, cât şi teama sunt puse în mişcare de *acelaşi* lucru. Căutarea siguranţei îşi are rădăcina în nesiguranţă, care este bazată pe teamă.

Deci vor putea mai mulţi bani să ne scape de această frică? Aţi vrea dumneavoastră! Categoric, răspunsul este nu. De ce? Pentru că nu banii sunt rădăcina tuturor problemelor, ci frica. Ba, chiar mai rău, frica nu este doar o problemă, este un obicei, în consecinţă, acumularea banilor va modifica doar tipul de frică pe care îl avem. Atunci când eram faliţi, cel mai probabil ne temeam că nu vom reuşi niciodată sau că nu vom ajunge

suficient de departe. Cu toate acestea, după ce am ajuns la ţelul nostru, teama ni se transformă în: „Şi dacă voi pierde totul?” sau: „Toată lumea doreşte o bucăţică din averea mea” sau „Impozitele mă vor usca de bani”. Pe scurt, până când nu vom ajunge la rădăcina acestei probleme şi nu vom elimina frica, nu ne va ajuta nicio sumă de bani.

Bineînţeles, dacă ar fi de ales, cei mai mulţi ar prefera să îşi facă griji pentru banii pe care îi au şi posibilitatea de a-i pierde decât să nu aibă bani deloc, dar niciunul dintre aceste moduri de viaţă nu este strălucit.

La fel ca în cazul celor impulsionaţi de frică, mulţi oameni sunt motivaţi în atingerea succesului financiar de dorinţa de a demonstra că sunt „suficient de buni”. Ne vom ocupa de această problemă în partea a doua a acestei cărţi, dar deocamdată trebuie să înţelegeţi că oricât de mulţi bani aţi avea, ei nu vă vor face să vă simţiţi suficient de bun. Banii nu vă pot face ceea ce sunteţi deja. La fel ca în cazul fricii, nevoia de „a demonstra că eşti cineva” devine modul dumneavoastră obişnuit de a fi. Nici măcar nu mai realizaţi că vă conduce. Vă spuneţi că urmăriţi un ţel înalt, că sunteţi jucători grei pe piaţă, că

sunteţi hotărâţi şi toate aceste trăsături sunt pozitive. Dar mai rămâne întrebarea: de ce? Care este motorul care vă mobilizează?

Pentru oamenii care sunt conduşi de nevoia de a demonstra că sunt suficient de buni, nicio sumă de bani nu poate uşura durerea pricinuită de acea rană interioară care face ca totul şi toţi cei din viaţa lor să „nu fie de ajuns”. Nicio sumă de bani sau alte bunuri nu vor fi vreodată suficiente pentru cei care simt că nu sunt ei înşişi suficient de buni.

Repet, totul depinde de dumneavoastră. Amintiţi-vă că lumea dumneavoastră interioară se reflectă în cea exterioară, în condiţiile în care credeţi că nu sunteţi suficient de bun, veţi da credit acestei convingeri şi veţi crea realitatea în care nu aveţi bani suficienţi. Pe de altă parte, dacă vă credeţi împlinit, veţi valida această convingere şi veţi crea abundenţă. De ce? Pentru că „abundenţa” va reprezenta rădăcina dumneavoastră care, în acel moment, va deveni modul dumneavoastră de a fi.

Prin desprinderea motivaţiei dumneavoastră de furie, teamă şi nevoia de a demonstra că sunteţi cineva, puteţi realiza noi legături ale

activităţilor ce presupun câştigarea banilor prin intermediul unei *ţinte, colaborare* şi *bucurie*. În acest mod, nu trebuie să vă irosiţi niciodată banii pentru a fi fericiţi.

A fi un rebel sau opusul părinţilor nu este întotdeauna o problemă. Dimpotrivă, dacă sunteţi un rebel (adesea este cazul celui de-al doilea născut), iar părinţii dumneavoastră aveau obiceiuri nesănătoase în ceea ce priveşte administrarea banilor, poate fi un lucru bun că sunteţi opusul lor. Pe de altă parte, dacă părinţii dumneavoastră erau oameni cu succes şi v-aţi revoltat împotriva lor, aţi putea avea serioase dificultăţi financiare.

Oricum ar fi, ceea ce este important este să recunoaşteţi modul în care comportamentul dumneavoastră de a fi în domeniul financiar este influenţat de unul sau de ambii părinţi.

Paşii schimbării: existenţa unui model

CONŞTIENTIZAREA: Luaţi în calcul modul de a reacţiona şi obiceiurile pe care le avea fiecare dintre părinţi în domeniul financiar. Scrieţi pe o hârtie caracteristicile prin care sunteţi identici sau diferiţi de oricare dintre ei.

ÎNŢELEGEREA: Scrieţi efectul pe care l-a avut acest model asupra vieţii dumneavoastră.

DISOCIEREA: Puteţi înţelege că acest mod de a fi este doar ceea ce aţi învăţat şi că nu vă reprezintă? înţelegeţi că în prezent aveţi posibilitatea de a alege să fiţi diferit?

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Modul în care am manevrat banii a fost după modelul lor. Acum îmi aleg propria cale.a

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!”

Cea *de-a treia influenţă: incidentele specifice*

Cea de-a treia cale prin care suntem influenţaţi este aceea a incidentelor specifice. Care sunt experienţele dumneavoastră din timpul tinereţii în domeniul financiar, şi când vă aflaţi în preajma prosperităţii şi a oamenilor bogaţi? Aceste experienţe sunt extrem de importante, deoarece vă vor modela convingerile – sau, mai

degrabă, iluziile – după care trăiţi în acest moment.

Permiteţi-mi să vă dau un exemplu. La cursurile Millionaire Mind Intensive Seminar a participat o femeie care era asistentă medicală la o sală de operaţii. Josey avea un venit foarte bun, dar, într-un mod sau altul, reuşea întotdeauna să-şi cheltuie toţi banii. Când am săpat un pic mai adânc, şi-a amintit că, la vârsta de 11 ani, a fost la un restaurant chinezesc împreună cu părinţii şi cu sora sa. Părinţii ei aveau una dintre certurile legate de bani. Tatăl ei era în picioare, strigând şi lovind cu pumnul în masă. Îşi aminteşte cum acesta s-a înroşit, apoi s-a învineţit şi apoi s-a prăbuşit la pământ din cauza unui atac de cord. Ea era în echipa de înot a şcolii, astfel că avea cunoştinţe de resuscitare pe care le-a aplicat imediat, dar fără succes. Tatăl i-a murit în braţe.

Şi astfel, din acea zi, mintea lui Josey a legat banii de *durere.* Nu este de mirare că, în viaţa de adult, în efortul de a-şi elimina suferinţa, subconştientul ei a încercat să scape de toţi banii. De asemenea, este interesant de notat faptul că a devenit asistentă medicală. De ce? Poate pentru că încă mai încerca să-şi salveze tatăl?

La curs, am ajutat-o pe Josey să-şi identifice

vechiul tipar financiar şi să şi-l revizuiască. În prezent, ea este bine angrenată pe drumul care să-i aducă independenţa financiară. De asemenea, nu mai este asistentă medicală. Nu că nu i-ar fi plăcut slujba. Doar că practica această meserie dintr-un motiv greşit. În prezent este consilier financiar şi continuă să ajute oamenii, dar de această dată cu scopul de a-i face să înţeleagă modul în care programarea din trecut le influenţează fiecare aspect al vieţii lor financiare.

Permiteţi-mi să vă mai dau un exemplu de incident specific, de această dată mai aproape de propria ogradă. Pe când soţia mea avea 7 ani, auzea adesea clopoţeii de la camioneta cu îngheţată apropiindu-se pe stradă. Fugea la mama ei şi îi cerea o monedă de 25 de cenţi, însă aceasta îi răspundea: „Îmi pare rău, dragă, nu am bani. Du-te şi roagă-l pe tata, el are toţi banii”. Soţia mea mergea să-i ceară bani tatălui ei. El îi dădea moneda, ea mergea să-şi cumpere un cornet de îngheţată şi era fericită.

Săptămână după săptămână, se repeta acelaşi incident. Deci ce a învăţat soţia mea despre bani?

În primul rând, că banii sunt ţinuţi de bărbaţi. Astfel încât, după ce ne-am căsătorit, ce credeţi că aştepta de la mine? Corect: bani. Şi, credeţi-mă,

nu mai cerea doar o monedă de 25 de cenţi! într-un fel sau altul, evoluase.

În al doilea rând, a învăţat că femeile nu au bani. Dacă mama ei (modelul) nu avea bani, este clar că aşa trebuia să fie şi ea. Pentru a confirma acest mod de a fi, în mod inconştient ea trebuia să scape de toţi banii. Şi chiar se pricepea la aşa ceva! Dacă i se dau 100 $, cheltuieşte 100 $. Dacă i se dau 200 $, cheltuieşte 200 $. Dacă i se dau 500 $, cheltuieşte 500 $, iar dacă i se dau 1.000 $, cheltuieşte 1.000 $. La un moment dat a urmat unul din cursurile mele şi a aflat totul despre arta multiplicării, asemănătoare sistemului de pârghii. I-am dat 2.000 $ şi ea a cheltuit 10.000 $! Am încercat să-i explic: „Draga mea, multiplicare înseamnă că noi suntem cei care se presupune că *obţinem* cei zece mii de dolari, nu că îi cheltuim”. Informaţia pur şi simplu nu se sedimenta.

Singurul lucru pentru care ne-am certat vreodată au fost banii. Aproape că ne-a costat căsnicia. Ceea ce nu ştiam la acel moment era că înţelesul pe care fiecare dintre noi îl dădea banilor era complet diferit. Pentru soţia mea, banii însemnau *plăcere* de moment (aşa cum îşi savura îngheţata). Pe de altă parte, eu am fost crescut cu credinţa că banii sunt meniţi a fi un mijloc pentru

obţinerea *independenţei.*

Din punctul meu de vedere, de câte ori soţia mea cheltuia, ea nu doar risipea bani, ci năruia viitorul nostru financiar. Şi, în ceea ce o privea, de câte ori o opream să mai cheltuie, o privam de plăcerea vieţii ei.

Mulţumesc Domnului că am învăţat să ne reevaluăm fiecare dintre aceste tipare financiare şi, mai mult decât atât, am creat un al treilea tipar financiar, specific relaţiei noastre.

Povestea de succes a lui Deborah Chamitoff

De la: Deborah Chamitoff
către: T. Harv Eker
Subiect: Independenţă financiară!

Harv, în prezent am 18 surse diferite de venituri pasive şi nu mai am nevoie de o SLUJBĂ. Da, sunt bogată. Însă şi mai important, *viaţa* mea s-a îmbogăţit, a devenit mai împlinită şi mai fericită! Dar nu a fost tot timpul aşa.

Pentru mine, banii reprezentau o povară. Am încredinţat unor străini rezolvarea chestiunilor mele financiare, astfel încât să nu am de-a face cu

banii. Am pierdut aproape totul în timpul ultimului crah bursier şi nici măcar nu mi-am dat seama până când nu a fost prea târziu.

Mai mult, mi-am pierdut respectul pentru propria persoană. Paralizată de teamă, ruşine şi fără speranţă, m-am izolat de toată lumea şi de tot ce mă înconjura. Am continuat să mă învinovăţesc până când am fost târâtă la un seminar Millionaire Mind.

În cursul acelui weekend crucial, mi-am redobândit forţa şi am reuşit să preiau controlul asupra propriului destin financiar. Am adoptat „Declaraţiile proprietăţii" şi mi-am iertat greşelile din trecut, crezând cu adevărat că meritam să fiu bogată.

Iar acum chiar mă distrez investindu-mi propriii bani! Sunt liberă din punct de vedere financiar şi ştiu că voi fi întotdeauna pentru că am o „minte de milionar".

Mulţumesc, Harv… mulţumesc mult.

Vă întrebaţi dacă toate acestea funcţionează? Permiteţi-mi să v-o spun astfel: am fost martor la trei minuni în viaţa mea:

1. Naşterea fiicei mele.
2. Naşterea fiului meu.

3. Dispariţia certurilor pe tema banilor, între mine şi soţia mea!

Statisticile arată că principala cauză a destrămării unui cuplu o reprezintă banii. Principalul motiv pentru care oamenii se ceartă din cauza banilor îl reprezintă nu banii ca atare, ci nepotrivirea dintre modurile în care sunt priviţi. Nu contează cât de mulţi bani aveţi sau vă lipsesc. Dacă tiparul dumneavoastră financiar nu se potriveşte cu cel al persoanei cu care aveţi de-a face, atunci aveţi mari probleme. Acest lucru este valabil pentru cupluri, căsătorite sau necăsătorite, membrii unei familii şi chiar pentru asociaţii în afaceri. Este esenţial să înţelegeţi că aveţi de-a face cu tipare financiare şi nu cu bani. Din momentul în care ai recunoaşte tiparul financiar al partenerului, puteţi să negociaţi cu acesta într-un mod benefic pentru amândoi. Puteţi începe prin înţelegerea faptului că, cel mai probabil, fişierele financiare ale partenerului nu sunt asemănătoare cu ale dumneavoastră. În loc să vă supăraţi, încercaţi să înţelegeţi. Faceţi tot posibilul să înţelegeţi ce este important pentru partenerul dumneavoastră în domeniul financiar şi să identificaţi motivaţiile şi temerile sale. În acest mod, veţi avea de-a face cu rădăcinile, nu cu

fructele şi veţi avea toate şansele de a face lucrurile să meargă. Altfel, nu prea sunt speranţe!

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le veţi învăţa, dacă vă veţi hotărî să asistaţi la unul din cursurile Millionaire Mind Intensive Seminar, este cum să recunoaşteţi tiparul financiar al partenerului dumneavoastră şi cum să creaţi unul nou, intermediar, care să vă ajute atât pe dumneavoastră, cât şi pe partener să obţineţi ceea ce vă doriţi. Este o adevărată binecuvântare să fiţi capabil să faceţi asta, deoarece anulează cele mai multe motive de suferinţă ale majorităţii oamenilor.

Paşii schimbării: incidentele specifice

Iată un exerciţiu pe care îl puteţi face împreună cu partenerul dumneavoastră. Aşezaţi-vă şi discutaţi antecedentele pe care le are fiecare dintre dumneavoastră în legătură cu banii – ce aţi auzit în tinereţe, ce fel de modele aţi avut în familie şi care au fost incidentele specifice care v-au impresionat. De asemenea, descoperiţi ce reprezintă banii pentru partenerul dumneavoastră. Plăcere? Independenţă? Poziţie socială? Acest lucru vă va ajuta să identificaţi

actualul tipar financiar al fiecăruia dintre dumneavoastră şi vă poate ajuta să descoperiţi cauzele neînţelegerilor din acest plan.

În continuare, discutaţi ceea ce doriţi în prezent, nu ca doi străini, ci ca într-un parteneriat. Decideţi de comun acord care sunt ţelurile dumneavoastră şi ce atitudine aveţi cu privire la succes şi bani. Apoi întocmiţi o listă a acestor atitudini şi acţiuni asupra cărora aţi căzut de acord să le îndepliniţi. Afişaţi-o pe un perete şi, de câte ori apare o problemă, extrem de delicat, reamintiţi-vă reciproc ce aţi hotărât împreună, când eraţi amândoi cu mintea limpede, fără emoţii şi neinfluenţaţi de vechiul dumneavoastră tipar financiar.

CONŞTIENTIZAREA: Gândiţi-vă la un anumit incident emoţionant legat de domeniul financiar, pe care l-aţi trăit în copilărie.

ÎNŢELEGEREA: Scrieţi efectul pe care l-a avut acest eveniment asupra vieţii dumneavoastră financiare.

DISOCIEREA: Realizaţi faptul că acest mod de a fi este doar ceea ce aţi învăţat şi că nu vă

reprezintă? Sunteţi conştient că în prezent aveţi posibilitatea de a alege să fiţi diferit?

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Mă eliberez de toate experienţele financiare descurajatoare din trecut şi îmi creez un viitor nou, plin de bogăţie”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!”

Pe ce poziţie este setat tiparul dumneavoastră financiar?

Acum este timpul să răspundeţi la „întrebarea de un milion de dolari”. Care este tiparul dumneavoastră financiar în acest moment şi care sunt rezultatele către care vă îndrumă? Sunteţi setaţi pentru succes, mediocritate sau eşec financiar? Sunteţi programaţi să vă câştigaţi uşor banii sau să duceţi o adevărată luptă pentru fiecare bănuţ? Sunteţi setaţi pentru muncă echilibrată sau pentru „tras la jug”?

Sunteţi condiţionaţi să aveţi un venit consistent sau unul insuficient? Ştiţi cum se spune: „Acum îi ai, acum s-au dus; iar îi ai şi iar s-

au dus”. Se pare că motivele acestor fluctuaţii dramatice sunt întotdeauna venite din exterior. De exemplu: „Aveam o slujbă bine plătită, dar compania s-a restructurat. După aceea, am început o afacere pe cont propriu şi lucrurile mergeau bine, dar piaţa s-a prăbuşit. Următoarea afacere mergea grozav, apoi partenerul meu a plecat şi aşa mai departe”.

Nu vă lăsaţi fraieriţi, acesta este tiparul dumneavoastră la locul de muncă.

Sunteţi setaţi pentru un venit mare, unul moderat sau pentru unul mic? Ştiaţi că fiecare dintre noi este programat pentru câştigarea unui anumit venit? Sunteţi setaţi pentru a câştiga între 20.000 şi 30.000 $ anual? între 40.000 şi 60.000 $? între 75.000 şi 100.000 $? între 150.000 şi 200.000 $? Mai mult de 250.000 $ anual?

Acum câţiva ani, în timpul unuia dintre seminariile de seară cu durata de două ore, în audienţă a fost prezent un domn neobişnuit de elegant. După terminarea seminarului, a venit la mine şi m-a întrebat dacă l-ar putea ajuta unul dintre cursurile Millionaire Mind care se desfăşoară pe parcursul a trei zile, dat fiind că el deja câştiga 500.000 $ pe an. L-am întrebat de cât timp câştiga această sumă şi el a răspuns:

„Consecvent, de aproximativ şapte ani”.

Asta era ceea ce doream să ştiu. L-am întrebat de ce nu câştigă două milioane de dolari pe an. I-am explicat că programul era pentru persoane care doresc să-şi atingă *întregul potenţial financiar* şi l-am rugat să-şi explice de ce era „blocat” la jumătate de milion. A hotărât să participe la program.

După un an, am primit de la el un e-mail în care spunea: „Programul a fost incredibil, dar am făcut o greşeală. Mi-am resetat tiparul financiar pentru a câştiga două milioane dolari pe an, aşa cum am vorbit. Am ajuns deja la acest nivel, astfel încât intenţionez să urmez cursul din nou pentru a-l reseta la un câştig de zece milioane dolari pe an”.

Vreau să subliniez că nu contează venitul dumneavoastră din prezent. Ceea ce contează este dacă v-aţi atins întregul potenţial financiar. Ştiu că mulţi dintre dumneavoastră gândesc în felul următor: pentru ce Dumnezeu ar avea nevoie cineva de atâţia bani? în primul rând, chiar această întrebare nu este deloc încurajatoare pentru veniturile dumneavoastră şi reprezintă un semn sigur că veţi dori să vă revizuiţi tiparul financiar. În al doilea rând, principalul motiv

pentru care acest domn a dorit să câştige atâţia bani era acela de a-şi susţine eforturile în calitate de donator important în beneficiul unei asociaţii caritabile care ajută victimele SIDA din Africa. Şi cam atât despre „lăcomia” celor bogaţi!

Să continuăm. Sunteţi programaţi să câştigaţi bani sau să cheltuiţi bani? Sunteţi programaţi să vă gospodăriţi bine banii sau să îi investiţi aiurea?

Sunteţi setaţi să alegeţi instrumente de investiţii câştigătoare sau falimentare? Vă puteţi întreba: „Cum poate face parte din tiparul meu financiar informaţia despre câştigurile sau pierderile de la bursă sau din domeniul imobiliar?” Simplu. Cine alege acţiunile sau proprietăţile? Dumneavoastră. Cine alege momentul cumpărării? Dumneavoastră. Cine alege momentul vânzării? Dumneavoastră. Cred că aveţi ceva de spus în această ecuaţie.

Aveam o cunoştinţă în San Diego, pe nume Larry. Când e vorba de făcut bani, Larry este ca un magnet: categoric, are un tipar financiar setat pe *venituri mari.* Dar atunci când e vorba să-şi investească banii, asupra lui pluteşte „sărutul morţii”. Indiferent ce cumpără, totul se devalorizează. (Bănuiţi că tatăl lui avea aceeaşi problemă? Puteţi s-o mai spuneţi o dată!)

Ţin o strânsă legătură cu Larry pentru a-mi da sfaturi în investiţii. Întotdeauna merge… *pe* dos! Indiferent ce mi-ar sugera Larry, eu fac totul pe dos. Îmi place Larry!

Pe de altă parte, observaţi cum alţi oameni par să aibă ceea ce mai devreme am numit „atingerea lui Midas”. Toate afacerile în care se implică par să se transforme în mine de aur. Ambele sindroame, „atingerea lui Midas” şi „sărutul morţii”, reprezintă pur şi simplu manifestări ale tiparului financiar.

Repet, tiparul dumneavoastră financiar vă va determina viaţa financiară – şi chiar pe cea personală. Dacă sunteţi o femeie al cărei tipar financiar este setat pentru venituri mici, există mari şanse să atrageri un bărbat cu un tipar asemănător, astfel încât să vă instalaţi în zona dumneavoastră de „confort financiar” şi să vă validaţi acest tipar. Dacă sunteţi un bărbat al cărui tipar financiar este setat pentru venituri mici, există mari şanse să atrageţi o femeie care să vă cheltuiască toţi banii, astfel încât să vă instalaţi în zona dumneavoastră de „confort financiar” şi să vă validaţi acest tipar.

Majoritatea oamenilor cred că succesul afacerii lor depinde, în primul rând, de

cunoştinţele şi priceperea lor în afaceri sau, cel puţin, de coordonarea lor în raport cu piaţa. Regret că trebuie să vă dezamăgesc, dar astea sunt aiureli sau, cu alte cuvinte, nici gând!

Numai de tiparul dumneavoastră financiar depinde cât de bine merge afacerea. Vă veţi valida de fiecare dată acest tipar. Dacă este setat pentru a câştiga 100.000 $ pe an, exact atâta va valora afacerea, cât să vă asigure un venit de 100.000 $ anual.

Dacă sunteţi agent comercial şi aveţi o setare pentru un venit de 50.000 $ pe an şi, întâmplător, faceţi o afacere care vă aduce un venit de 90.000 $ în acel an, fie afacerea se va anula, fie trebuie să vă pregătiţi pentru un an sărăcăcios care va restabili echilibrul după câştigul celor 90.000 $ şi vă va aduce la nivelul tiparului dumneavoastră financiar.

Pe de altă parte, dacă sunteţi setaţi pentru un venit de 50.000 $ şi aţi fost câţiva ani într-o perioadă de criză, nu vă îngrijoraţi, vă veţi reveni. Trebuie, este legea subconştientă a banilor şi a minţii. Probabil că cineva care se găseşte în această situaţie va fi lovit de autobuz pe când traversează strada şi va obţine exact 50.000 $ de pe urma asigurării! Este simplu: într-un fel sau

altul, dacă sunteţi setat pentru un venit de 50.000 $ pe an, în cele din urmă acolo veţi ajunge.

Deci vă întreb din nou, puteţi spune pentru ce valoare este setat tiparul dumneavoastră financiar? Una dintre cele mai evidente metode este de a vă privi rezultatele. Priviţi-vă extrasul de cont bancar. Priviţi-vă venitul. Priviţi valoarea netă. Apreciaţi succesul pe care îl au investiţiile. Priviţi succesul afacerii dumneavoastră. Apreciaţi dacă sunteţi cheltuitor sau econom. Evaluaţi dacă vă chivernisiţi bine banii. Apreciaţi cât de consecvent sau inconsecvent sunteţi. Priviţi cât de mult munciţi pentru bani. Evaluaţi parteneriatele în care intervin banii.

Banii vă vin cu uşurinţă sau după o luptă? Aveţi o afacere sau aveţi o slujbă? Sunteţi angrenaţi în aceeaşi slujbă sau afacere de mai mult timp sau vă mutaţi frecvent?

Tiparul dumneavoastră financiar este ca un termostat. Dacă temperatura din cameră este de 21 de grade, sunt mari şanse ca termostatul să fie fixat la 21 de grade. În acest moment, lucrurile devin interesante. Deoarece fereastra este deschisă şi afară este frig, există posibilitatea ca temperatura din cameră să scadă la 18 grade?

Bineînţeles, dar se ce va întâmpla în cele din urmă? Va interveni termostatul şi va aduce din nou temperatura la 21 de grade.

De asemenea, dacă fereastra este deschisă şi afară este cald, există posibilitatea ca temperatura din cameră să urce până la 26 de grade? Sigur că se poate, dar ce se va întâmpla în cele din urmă? Va interveni termostatul şi va aduce din nou temperatura la 21 de grade.

Singura metodă de a modifica în permanenţă temperatura din cameră este de a reseta termostatul. În acelaşi mod, singura metodă de a vă modifica „permanent” nivelul succesului financiar este de a vă reseta termostatul financiar, adică tiparul financiar.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Singura metodă de a modifica permanent temperatura din cameră este de a reseta termostatul. În acelaşi mod, singura metodă de a vă modifica „permanent” nivelul succesului financiar este de a vă reseta termostatul financiar.

Puteţi încerca orice altceva doriţi. Vă puteţi

îmbogăţi cunoştinţele în domeniul afacerilor, în marketing, în vânzări şi în management. Puteţi deveni expert în afaceri imobiliare sau în bursă. Toate acestea reprezintă doar nişte „unelte” extraordinare, dar, în cele din urmă, fără o „cutie de scule” interioară suficient de mare şi de puternică pentru a crea şi păstra o mare sumă de bani, toate uneltele din lume vă vor fi inutile.

Încă o dată vă spun, este pur şi simplu matematic: „Venitul dumneavoastră va creşte doar în măsura în care vă dezvoltaţi dumneavoastră”.

Din fericire sau, dimpotrivă, din nefericire, tiparul banilor şi succesului dumneavoastră are tendinţa de a vă însoţi tot restul vieţii – asta dacă nu îl identificaţi şi nu îl schimbaţi. Şi exact acest lucru îl vom face în partea a doua a cărţii de faţă şi, într-o măsură mai extinsă, în Millionaire Mind Intensive Seminar.

Amintiţi-vă că primul element al oricărei schimbări este conştientizarea. Examinaţi-vă, deveniţi conştient, observaţi-vă gândurile, temerile, convingerile, obiceiurile, acţiunile şi chiar lipsa acţiunii. Puneţi-vă la microscop. Studiaţi-vă.

Mulţi dintre noi cred că trăim pe baza alegerilor pe care le facem. De obicei, nu se

întâmplă aşa! Oricât am fi de versaţi, în cursul unei zile obişnuite, facem câteva alegeri care ne reflectă conştiinţa de sine în momentul respectiv. Dar, în majoritatea timpului, suntem ca roboţii, funcţionând automat, conduşi de condiţionarea din trecut şi de obiceiurile noastre. Aici intervine conştientizarea, adică observarea gândurilor şi acţiunilor dumneavoastră în scopul de a putea trăi pe baza alegerilor făcute la momentul prezent, în loc de a trăi conduşi de programarea din trecut.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Conştientizarea reprezintă observarea gândurilor şi acţiunilor dumneavoastră, în scopul de a putea trăi pe baza alegerilor făcute în momentul prezent, în loc de a trăi conduşi de programarea din trecut.

Prin conştientizare, putem trăi pe baza a ceea ce suntem astăzi în loc de a trăi pe baza a ceea ce am fost ieri. În acest mod, putem răspunde corespunzător oricărei situaţii, atingându-ne toată gama şi întreg potenţialul de abilităţi şi talente, în loc să reacţionăm deplasat la evenimente, conduşi de temerile şi nesiguranţa trecutului.

Din momentul în care sunteţi conştienţi, vă

puteţi vedea limpede programarea: este o simplă înregistrare a informaţiilor pe care le-aţi primit în trecut, atunci când eraţi prea tânăr ca să le înţelegeţi. Acum puteţi vedea că această condiţionare nu vă reprezintă pe dumneavoastră, ci ceea ce aţi fost învăţat să fiţi. Puteţi înţelege că nu sunteţi „înregistrarea”, ci „aparatul care a făcut înregistrarea”. Nu sunteţi „conţinutul” sticlei, ci chiar „sticla”. Nu sunteţi programul de funcţionare a calculatorului, ci chiar memoria acestuia.

Este adevărat că genetica poate juca un rol, la fel ca şi aspectele spirituale, dar multe dintre influenţele care vă formează provin din informaţiile şi convingerile altor persoane. Cum am sugerat mai devreme, convingerile nu sunt neapărat adevărate sau false, drepte sau greşite. Dar indiferent de validitatea lor, convingerile sunt opinii care trec de la un individ la altul şi apoi de la o generaţie la alta, ajungând până la dumneavoastră. Cunoscând acest lucru, puteţi alege conştient să renunţaţi la orice convingere sau comportament care nu vă susţine financiar, înlocuindu-le cu unele încurajatoare.

În timpul cursurilor mele, afirm că „niciun gând nu există degeaba în capul dumneavoastră”.

Fiecare gând pe care îl aveţi reprezintă fie o investiţie, fie un cost. Acesta vă va conduce fie spre fericire şi succes, fie vă va îndepărta de ele. Vă poate da putere sau vă poate împiedica. De aceea este obligatoriu să vă alegeţi gândurile şi convingerile cu atenţie. Conştientizaţi faptul că gândurile şi credinţele dumneavoastră nu vă reprezintă şi nu sunt obligatoriu fixate de dumneavoastră. Indiferent cât de valoroase sunt pentru dumneavoastră, ele au exact importanţa şi sensul pe care li le daţi dumneavoastră. *Nimic nu are altă importanţă decât cea pe care dumneavoastră i-o daţi.*

Vă amintiţi că la începutul acestei cărţi v-am sugerat să nu credeţi nimic din ce vă spun? Ei bine, dacă doriţi să luaţi un avânt puternic în viaţă, nu credeţi niciun cuvânt pe care *dumneavoastră îl* spuneţi. Iar dacă doriţi o „iluminare" instantanee, *nu credeţi niciun gând pe care îl aveţi.*

Între timp, dacă sunteţi ca majoritatea oamenilor, veţi ajunge să credeţi în ceva, astfel încât puteţi foarte bine să alegeţi convingeri care să vă susţină, convingeri legate de prosperitate. Amintiţi-vă: gândurile duc la sentimente, sentimentele conduc la acţiuni, acţiunile dau

rezultate. Puteţi alege să gândiţi şi să acţionaţi aşa cum o fac cei bogaţi şi, în acest fel, să creaţi rezultate asemănătoare cu ale oamenilor avuţi.

Întrebarea care se pune este: „Cum gândesc şi acţionează oamenii bogaţi?” Chiar asta veţi descoperi în a doua parte a acestei cărţi.

Dacă doriţi să vă modificaţi pentru totdeauna viaţa financiară, continuaţi lectura!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Îmi analizez gândurile şi le păstrez doar pe cele care mă susţin”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

Povestea de succes a Rhondei şi a lui Bob Baines

De la: Rhonda şi Bob Baines către: T. Harv Eker Subiect: Ne simţim liberi!

Nu ştiam la ce să ne aşteptăm când am ajuns la cursul Millionaire Mind Intensive, dar am fost impresionaţi de rezultate. Înainte de a participa la seminar, aveam o grămadă de probleme financiare. Nu păream să o scoatem la capăt.

Eram permanent datornici şi nu înţelegeam de ce.

Ne acopeream debitul de pe cărţile de credit (de obicei dintr-un bonus mare de la locul de muncă) doar pentru a face din nou datorii în următoarele şase luni. Nu conta cât câştigam. Eram foarte frustraţi şi ne certam mult.

Apoi am participat la seminarul Millionaire Mind. În timp ce îl ascultam pe Harv, eu şi soţul meu ne tot făceam semne cu picioarele, zâmbind şi privindu-ne unul pe altul. Am aflat atât de multe informaţii care ne făceau să spunem: „Nu-i de mirare”, „Iată motivul”, „Acum totul se explică”. Eram foarte încântaţi.

Am aflat motivul pentru care fiecare dintre noi avea păreri atât de diferite atunci când era vorba despre bani. Am aflat că el este un „cheltuitor”, iar eu sunt genul care „nu se implică”. Ce combinaţie îngrozitoare! După ce am primit informaţiile, am încetat să mai dăm vina unul pe celălalt, am început să ne înţelegem unul pe altul şi, în cele din urmă, să ne apreciem şi să ne iubim mai mult.

A trecut aproape un an şi nu ne-am mai certat pentru bani – doar discutăm despre ceea ce am învăţat. Nu mai avem datorii; de fapt, avem chiar

economii, pentru prima oară în cei şaisprezece ani de când suntem împreună. Acum avem şi bani puşi deoparte, dar şi pentru cheltuielile de fiecare zi, pentru educaţie, divertisment, economii pe termen lung pentru o casă şi chiar pentru donaţii. Este un sentiment minunat să ştim că putem folosi bani în toate aceste domenii fără a ne simţi vinovaţi că i-am alocat şi cheltuit în aceste scopuri.

Ne simţim liberi.

Îţi mulţumim foarte mult, Harv.

DOSARELE PROSPERITĂŢII

17 moduri prin care oamenii bogaţi gândesc şi acţionează diferit faţă de cei săraci şi faţă de cei din clasa de mijloc

În prima parte a acestei cărţi am discutat despre Procesul exprimării. Amintiţi-vă că gândurile conduc la sentimente, sentimentele duc la acţiuni, iar acţiunile produc rezultate. Totul începe cu propriile gânduri – produse ale minţii dumneavoastră. Nu este uimitor faptul că mintea dumneavoastră reprezintă, mai mult sau mai puţin, baza propriei vieţi şi totuşi cei mai mulţi dintre noi nu au idee despre cum funcţionează

acest dispozitiv puternic? Haideţi să aruncăm o privire asupra modului în care funcţionează mintea dumneavoastră. Metaforic vorbind, mintea dumneavoastră este doar un fişet, asemănător cu cel pe care-l puteţi găsi acasă sau la serviciu. Toate informaţiile sunt etichetate şi stocate în dosare, de unde sunt uşor de recuperat pentru a vă ajuta să supravieţuiţi. Aţi remarcat ce am spus? *Să supravieţuiţi,* nu să *prosperaţi.*

Indiferent de situaţie, pentru a decide ceea ce aveţi de făcut, va duceţi la un anumit dosar care există în mintea dumneavoastră. Să spunem, de exemplu, că luaţi în calcul o oportunitate financiară. În mod automat mergeţi la fişa etichetată *bani* şi, pe baza ei, decideţi ce trebuie făcut. Singurele gânduri pe care le aveţi stocate în fişierul respectiv sunt cele legate de bani. Doar la asta vă puteţi gândi, deoarece numai aceste gânduri sunt etichetate astfel în mintea dumneavoastră.

Luaţi decizii bazate pe ceea ce credeţi că este logic, de bun-simţ şi adecvat pentru dumneavoastră în acel moment. Luaţi ceea ce credeţi dumneavoastră că este decizia *corectă.*

Cu toate acestea, problema este că acea

decizie corectă s-ar putea să nu fie şi cea încununată de succes. De fapt, ceea ce vă pare perfect logic adesea poate să fie chiar păgubos.

De exemplu, să spunem că soţia mea este la Mali. Pentru mine, asta nu ar fi prea greu de imaginat. Vede o geantă verde, cu o reducere de 25%. Imediat îşi consultă dosarele mentale cu întrebarea: „Să o cumpăr?" într-o nanosecundă, dosarele minţii ei îi dau răspunsul: „Căutai o geantă verde care să se asorteze cu pantofii verzi pe care i-ai cumpărat săptămâna trecută, în plus, are o mărime potrivită. Cumpăr-o!" în timp ce se grăbeşte către casa de marcat, mintea ei este nu numai încântată că va avea această geantă minunată, dar radiază de bucurie de mândrie că a cumpărat-o cu o reducere de 25%.

Pentru mintea ei, această achiziţie are o logică. O doreşte, crede că are nevoie de ea şi este un „chilipir". Cu toate acestea, niciun moment mintea ei nu se gândeşte: „Într-adevăr, este o geantă drăguţă, e adevărat că este un chilipir, dar în acest moment am o datorie de trei mii de dolari, aşa că mai bine m-aş abţine".

Mintea ei nu furnizează această informaţie pentru că nu este conţinută în niciun dosar. Fişierul cu „nu mai cheltui atunci când ai datorii"

nu a fost instalat niciodată şi nu există în mintea ei, ceea ce înseamnă că această alegere nu este o opţiune.

Aţi înţeles ce vreau să spun? Dacă în dulapul dumneavoastră aveţi dosare care nu vă susţin în drumul către succesul financiar, acestea vor fi singurele alegeri pe care le veţi face. Ele vor apărea natural, automat şi vor fi logice. Dar, în cele din urmă, vă vor conduce către eşec financiar sau, în cel mai bun caz, către mediocritate. Invers, dacă aveţi dosare mentale care vă susţin succesul financiar, veţi lua decizii care vă vor duce spre succes, în mod natural şi automat. Nu va trebui să vă gândiţi la această teorie. Modul dumneavoastră natural de a gândi vă va asigura succesul, cam ca în cazul lui Donald Trump. Modul său obişnuit de a gândi produce avere.

Atunci când este vorba de bani, nu ar fi extraordinar dacă aţi gândi de la bun început la fel ca cei bogaţi? Chiar sper să spuneţi „desigur” sau ceva asemănător.

Păi, este posibil!

Cum am spus mai devreme, primul pas al oricărei schimbări este conştientizarea, în sensul că primul pas pentru a gândi în acelaşi mod cu cei bogaţi este cunoaşterea modului în care gândesc

ei.

Oamenii bogaţi gândesc mult diferit faţă de cei săraci sau cei din clasa de mijloc. Ei percep diferit banii, bogăţia, pe ei înşişi, pe ceilalţi şi orice altă latură a vieţii. În partea a doua a acestei cărţi vom examina unele dintre aceste diferenţe şi, ca metodă de recondiţionare, vom instala în minte 17 „dosare ale bogăţiei" diferite. Prin intermediul acestor dosare introducem noi alternative. Vă puteţi da seama când gândiţi ca săracii sau ca oamenii din clasa de mijloc şi vă puteţi concentra pe modul în care gândesc cei bogaţi. Reţineţi, puteţi *alege* să gândiţi în moduri care să vă încurajeze în obţinerea succesului şi a fericirii în loc să vă îndepărteze de ele.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Puteţi alege **să** gândiţi în moduri care **să vă** încurajeze în obţinerea succesului şi a fericirii, în loc **să vă** îndepărteze de ele.

Pentru început, doresc să subliniez câteva aspecte. În primul rând, sub nicio formă nu doresc să înjosesc oamenii săraci sau să par lipsit de compasiune faţă de situaţia lor. Nu cred că cei bogaţi sunt *mai buni* decât cei săraci. Ei sunt doar

mai bogaţi, în acelaşi timp, doresc să-mi înţelegeţi mesajul, astfel încât intenţionez să fac cât mai clară diferenţa dintre bogaţi şi săraci.

În al doilea rând, când vorbesc despre bogaţi, săraci sau clasa de mijloc, mă refer la *mentalitatea* lor – modul în care gândesc şi acţionează indivizii respectivi, mai degrabă decât la suma de bani pe care o au sau la valoarea lor socială.

În al treilea rând, voi generaliza „în stil mare”. Ştiu că nu toţi oamenii bogaţi şi nu toţi cei săraci sunt asemănători cu modelul pe care-l descriu eu. Repet, obiectivul meu este de a mă asigura că înţelegeţi esenţa fiecărui principiu şi că veţi ajunge să îl folosiţi.

În al patrulea rând, în majoritatea cazurilor nu mă voi referi în mod direct la cei din clasa de mijloc, deoarece ei asociază trăsături din celelalte două clase. Din nou, obiectivul meu este acela de a vă ajuta să vă localizaţi poziţia pe această scală şi, dacă doriţi să faceţi avere, să gândiţi mai degrabă precum cei bogaţi.

În cel de-al cincilea rând, câteva dintre principiile din această parte a cărţii pot părea a avea de-a face mai degrabă cu obiceiuri şi atitudini, decât cu moduri de a gândi. Reamintiţi-

vă, acţiunile noastre sunt determinate de sentimente, care provin din gândurile noastre. Prin urmare, fiecare acţiune independentă spre prosperitate este precedată de un mod de a gândi ce ţinteşte avuţia.

În cele din urmă, doresc să vă rog să renunţaţi la pretenţia de a avea *dreptate!* Ceea ce vreau să spun este că trebuie să fiţi dispuşi să renunţaţi la nevoia de a face lucrurile în stilul *dumneavoastră.* De ce? Pentru că modul dumneavoastră de a acţiona v-a adus în poziţia în care vă aflaţi în acest moment. Dacă vă doriţi acelaşi lucru, continuaţi în acelaşi stil. Dar dacă nu sunteţi încă un om prosper, poate că este timpul să luaţi în considerare o altă abordare, mai ales una care provine de la cineva care este cu adevărat bogat şi care a ajutat mii de alţi oameni să-şi găsească drumul către bunăstare. Depinde numai de dumneavoastră.

Conceptele despre care veţi citi sunt simple, dar importante. Ele duc la adevărate schimbări ale unor oameni reali, din lumea reală. De unde ştiu? La compania mea, Peak Potentials Training, se primesc anual mii de scrisori şi e-mailuri ce descriu modul în care fiecare dosar al prosperităţii a transformat vieţile oamenilor. Sunt sigur că vă

vor transforma şi pe dumneavoastră, dacă vi le veţi însuşi şi le veţi pune în practică.

La sfârşitul fiecărei secţiuni veţi găsi câte o declaraţie şi câte o acţiune care trebuie transpuse în lumea fizică, pe care să le „ancoraţi” în corpul dumneavoastră.

De asemenea, veţi descoperi acţiuni care să vă încurajeze în adoptarea acestor dosare ale bogăţiei. Este obligatoriu să puneţi în acţiune în propria viaţă fiecare fişier, cât mai repede posibil, astfel încât cunoştinţele dobândite să ajungă la un nivel celular şi să realizeze schimbări de durată, permanente.

Cei mai mulţi oameni înţeleg că suntem fiinţe ale obişnuinţei, dar ceea ce nu realizează este că există două tipuri de deprinderi: obiceiuri *creative* şi obiceiuri *noncreative.* Tot ceea ce *nu faceţi* în acest moment, nu faceţi de *obicei.* Singurul mod de a vă schimba aceste obiceiuri noncreative în obiceiuri creative este de a le *pune în practică.* Lectura vă va ajuta, dar drumul de la citit la acţiune este o cu totul altă poveste. Dacă sunteţi interesaţi cu adevărat de succes, demonstraţi-o şi practicaţi acţiunile sugerate.

PRIMUL DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi sunt de părere că „ei îşi creează viaţa”. Săracii cred că „viaţa li se întâmplă”.

Dacă doriţi să faceţi avere, este obligatoriu să credeţi că sunteţi la cârma propriei vieţi, mai ales la cea a vieţii financiare. Dacă nu credeţi acest lucru, atunci probabil că sunteţi de părere că aveţi prea puţin control, poate chiar deloc, asupra propriei vieţi şi, prin urmare, controlul asupra vieţii financiare este prea mic sau lipseşte complet. Aceasta nu este o atitudine ţintită spre bogăţie.

Aţi observat că de obicei oamenii săraci sunt cei care cheltuie averi jucând la loterie? De fapt, ei cred că averea le va veni de la cineva care le va scoate numele la o tragere la sorţi. Îşi petrec seara de duminică lipiţi de televizoare, urmărind entuziasmaţi extragerea, pentru a vedea dacă averea le va „ateriza” în braţe în această săptămână.

Desigur, toată lumea doreşte să câştige la loterie, chiar şi cei bogaţi joacă din când în când, de dragul distracţiei. Dar, în primul rând, oamenii bogaţi nu îşi cheltuie jumătate din salariu pe bilete de loterie şi, în al doilea rând, câştigul de la

loterie nu este „strategia” lor principală pentru a face avere.

Trebuie să aveţi convingerea că dumneavoastră vă construiţi propriul succes, că dumneavoastră sunteţi cel care vă creaţi mediocritatea şi tot dumneavoastră sunteţi cel care vă agitaţi în legătură cu banii şi succesul. Conştient sau nu, este vorba despre dumneavoastră. În loc să-şi asume responsabilitatea pentru ceea ce se întâmplă în viaţa lor, săracii preferă să joace rolul victimei. Adesea, principalul gând al unei victime este „săracul de mine”. Şi iată, în virtutea legii intenţiei, ceea ce obţine o victimă este, la propriu, „sărăcia”.

Observaţi ce am spus: aceşti oameni joacă *rolul* de victimă. Nu am spus că sunt victime. Eu nu cred că cineva este o victimă. Cred că oamenii joacă rolul victimei pentru că îşi închipuie că vor obţine ceva. Vom discuta despre aceasta în detaliu puţin mai departe.

Acestea fiind zise, cum vă puteţi da seama când oamenii joacă rolul victimei? Există trei indicii evidente.

În acest moment, înainte de a vorbi despre indicii, doresc să înţelegeţi că niciunul dintre

aceste feluri de a fi nu are nicio legătură cu vreunul dintre cititorii acestei cărţi. Dar poate cunoaşteţi o persoană care se încadrează în aceste criterii. Şi poate că o cunoaşteţi chiar foarte bine. În orice caz, vă sugerez să fiţi atenţi la secţiunea care urmează!

Primul indiciu al victimei: învinovăţirea

Dacă se pune problema motivului pentru care nu s-au îmbogăţit, cele mai multe victime sunt profesionişti ai „jocului vinovăţiei”. Scopul acestui joc este de a vedea asupra câtor persoane sau situaţii pot arunca vina fără a se privi în oglindă. Din nefericire, nu este nicio bucurie pentru vreuna dintre persoanele care sunt destul de ghinioniste să se afle prin preajmă. Aceasta se întâmplă, deoarece persoanele din imediata vecinătate a victimelor devin ţinte uşoare.

Victimele dau vina pe economie, pe guvern, pe bursă, pe agentul lor de investiţii, pe tipul de afacere în care sunt implicaţi, pe patron sau pe şefi, îşi învinovăţesc propriii angajaţi, directorii, colegii, soţia, pe Dumnezeu şi, bineînţeles, îşi învinovăţesc întotdeauna părinţii. Întotdeauna este altcineva sau altceva de vină, ei sunt fără

pată.

Al doilea indiciu al victimei: justificarea

Dacă victimele nu învinovăţesc pe cineva, adesea îi veţi auzi justificându-se sau dând un înţeles raţional situaţiei lor prin afirmaţii de tipul: „Banii nu sunt cu adevărat importanţi”. Permiteţi-mi să vă pun o întrebare: dacă aţi spune despre soţul sau soţia dumneavoastră, ori despre prietenul sau prietena dumneavoastră sau despre partenerul dumneavoastră că nu sunt cu adevărat importanţi, ar mai fi vreunul dintre ei în preajma dumneavoastră? Nu cred, şi nici banii nu procedează diferit!

La seminariile mele, unii participanţi vin la mine şi-mi spun: „Ştii, Harv, banii nu sunt chiar atât de importanţi”. Atunci îi privesc în ochi şi le spun: „Eşti falit, nu?” De obicei îşi coboară privirea în pământ şi, cu umilinţă, spun: „Păi, deocamdată trec prin nişte dificultăţi financiare, dar…” la care îi întrerup: „Nu, nu este doar acum, este dintotdeauna; de când te ştii ai fost ruinat sau pe-aproape; nu-i aşa?” în acest moment, de obicei dau din cap afirmativ şi se întorc îndureraţi la locurile lor, pregătiţi să asculte şi să înveţe, pe

măsură ce descoperă ce efect distructiv are această convingere asupra vieţii lor.

Desigur că sunt faliţi. Aţi avea o motocicletă dacă nu ar fi importantă pentru dumneavoastră? Bineînţeles că nu. Aţi avea un papagal în colivie dacă nu ar însemna ceva pentru dumneavoastră? Bineînţeles că nu. La fel, dacă dumneavoastră credeţi că banii nu sunt importanţi, nici nu îi veţi avea.

De fapt, vă puteţi uimi prietenii cu această clarviziune. Imaginaţi-vă că staţi de vorbă cu un prieten care vă spune „banii nu contează”. Duceţi-vă mâna la frunte, priviţi în sus ca şi cum aţi primi un mesaj din ceruri şi spuneţi: „Eşti falit!” Şocat, prietenul dumneavoastră va întreba, fără îndoială: „De unde ştii?” La care, întindeţi palma şi spuneţi: „Ce altceva mai vrei să ştii? Asta te costă vreo 50 de dolari, te rog!”

Permiteţi-mi să v-o spun direct: oricine afirmă că banii nu sunt importanţi nu-i are deloc! Oamenii bogaţi înţeleg importanţa banilor şi locul pe care îl au în societate. Pe de altă parte, săracii îşi validează incapacitatea financiară prin folosirea unor comparaţii fără relevanţă. Vor argumenta că „banii nu sunt la fel de importanţi ca dragostea”.

Acum, spuneţi şi dumneavoastră, nu este

idioată comparaţia asta? Ce este mai important: braţul sau piciorul dumneavoastră? *Ambele* sunt importante.

Ascultaţi, dragi prieteni: banii sunt foarte importanţi în domeniile în care funcţionează şi sunt inutili în ariile în care nu au nicio influenţă. Cu toate că dragostea poate face Pământul să se învârtă, nu plăteşte construcţia de spitale, biserici şi case. De asemenea, nu dă nimănui de mâncare.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Banii sunt foarte importanţi în domeniile în care funcţionează şi sunt inutili în ariile în care nu au nicio influentă.

Nu sunteţi convinşi? încercaţi să vă plătiţi facturile cu dragoste. Tot nu sunteţi siguri? Atunci treceţi pe la bancă şi încercaţi să depozitaţi dragoste – vedeţi ce se va întâmpla. Vă scutesc eu de osteneală. Casierul se va uita la dumneavoastră ca la un zănatec şi va striga un singur cuvânt: *„Paza!”*

Niciun om bogat nu consideră că banii nu sunt importanţi.

Iar dacă nu am reuşit să vă conving şi totuşi credeţi că banii nu sunt importanţi, mai am doar

două cuvinte de spus, *sunteţi ruinat,* şi veţi rămâne aşa până când scăpaţi de acest dosar distructiv al tiparului dumneavoastră financiar.

Al treilea indiciu al victimei: văicăreala

Jeluirea este cel mai rău lucru pe care îl puteţi face pentru sănătatea sau bunăstarea dumneavoastră. Cel mai rău! De ce?

Cred cu tărie în legea universală care stabileşte că „lucrul asupra căruia vă concentraţi se realizează”. Când vă plângeţi, cui acordaţi mai multă atenţie: lucrurilor bune sau celor rele din viaţa dumneavoastră? Este evident că vă concentraţi pe ceea ce nu merge şi, de vreme ce toate lucrurile care vă atrag atenţia capătă amploare, veţi avea parte de mai multe necazuri.

Mulţi formatori din domeniul dezvoltării personale vorbesc despre legea atracţiei. Ea se referă la faptul că „asemănările se atrag”, ceea ce înseamnă că de câte ori vă plângeţi nu faceţi decât să atrageţi mai multe „eşecuri” în viaţa dumneavoastră.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

De câte ori vă plângeţi, deveniţi un „magnet viu pentru eşecuri”.

Aţi observat că cei care se plâng au de obicei o viaţă grea? Se pare că tot ce poate fi rău li se întâmplă. Ei spun: „Bineînţeles că mă plâng, uite ce viaţă de mizerie am”. Acum, că aţi aflat, puteţi să le spuneţi: „Nu, este aşa din cauza faptului că te plângi că viaţa ta este o mizerie. Nu mai vorbi… şi pleacă de lângă mine!”

Ceea ce ne aduce la alt subiect. Trebuie să aveţi mare grijă să nu vă aflaţi în apropierea unei persoane care se văicăreşte tot timpul. Dacă nu aveţi de ales, protejaţi-vă cu un paravan de oţel, ca să nu vă contaminaţi!

Mă ţin departe de plângăcioşi cât mai mult posibil, deoarece energia negativă este molipsitoare. Cu toate acestea, numeroase persoane se agită în jurul lor ascultându-i. De ce? Simplu: pentru că îşi aşteaptă rândul! „Crezi că ţie îţi merge rău? Stai să auzi ce mi s-a întâmplat mie!”

Iată o temă de rezolvat care, vă promit, vă va schimba viaţa. Vă provoc ca următoarele şapte zile să nu vă mai plângeţi deloc. Nu doar cu glas tare, dar nici măcar în gând. Însă trebuie să faceţi acest lucru timp de şapte zile întregi. De ce? Pentru că

în primele zile puteţi avea nişte văicăreli din zilele precedente. Din nefericire, acestea nu călătoresc cu viteza luminii, aşa că poate trece câtva timp până să le îndepărtaţi.

Am lansat această provocare pentru mii de oameni şi am fost şocat să văd cât de mulţi mi-au spus că acest simplu exerciţiu le-a transformat vieţile. Vă garantez că veţi fi uimiţi când veţi constata cât de fascinantă vă va deveni viaţa atunci când nu vă veţi mai concentra asupra nenorocirilor şi – prin urmare – nu veţi mai atrage eşecul în viaţa dumneavoastră. Dacă până acum v-aţi comportat ca un „plângăcios”, nu vă gândiţi să atrageri succesul în momentul imediat următor; pentru majoritatea oamenilor, doar atingerea „neutralităţii” ar fi un început minunat!

Învinovăţirea, justificarea şi văicăreala sunt ca medicamentele. Nu sunt altceva decât metode de reducere a stresului. Ele ameliorează stresul înfrângerii. Gândiţi-vă puţin. Dacă o persoană nu ar fi eşuat într-un fel sau altul, ar mai simţi nevoia de a învinovăţi pe altcineva, de a se mai justifica sau de a se mai plânge? Normal, răspunsul este nu.

De acum încolo, de câte ori vă auziţi rostind nişte învinovăţiri catastrofale, justificări sau

plângeri, opriţi-vă imediat. Aduceţi-vă aminte că vă creaţi singuri viaţa şi că în fiecare moment puteţi atrage fie eşec, fie succes. Este obligatoriu să vă alegeţi cu înţelepciune gândurile şi cuvintele!

Acum pregătiţi-vă să auziţi unul dintre cele mai mari secrete din lume. Sunteţi gata? Citiţi cu atenţie: *Nu există nicio persoană cu comportament de „victimă" care să fie cu adevărat bogată!* Aţi înţeles? O să o repet: nu există nicio persoană cu comportament de victimă cu adevărat bogată. În plus, cine i-ar asculta? „Vai, vai, mi s-a zgâriat yachtul!" La o astfel de remarcă, oricine i-ar răspunde: „Cui îi pasă?"

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Nu există nicio persoană cu comportament de victimă care să fie cu adevărat bogată.

Asumarea rolului de victimă are totuşi şi recompense. Ce obţin oamenii din acest statut? Răspunsul este: *atenţie.* Este importantă atenţia? Puteţi paria şi ultimul gologan. Într-un fel sau altul, aproape toată lumea are nevoie de atenţie. Greşeala constă în motivul pentru care oamenii tânjesc după atenţie. Este practic aceeaşi greşeală

pe care am făcut-o fiecare dintre noi. Confundăm atenţia cu dragostea.

Credeţi-mă, este practic imposibil să fii cu adevărat fericit şi plin de succes atunci când cerşeşti atenţie în permanenţă. Pentru că, dacă atenţia este ceea ce vă doriţi, sunteţi la mâna celorlalţi. În cele din urmă, ajungeţi o persoană care încearcă să-i mulţumească pe toţi, cerşindu-le aprobarea. Căutarea atenţiei celorlalţi poate să reprezinte o problemă şi din alt punct de vedere, deoarece oamenii au tendinţa de a face lucruri prosteşti pentru a o obţine. Din numeroase motive, este obligatoriu să „detaşaţi" atenţia de dragoste.

În primul rând, veţi avea mai mult succes. În al doilea rând, veţi fi mai fericit şi, în al treilea rând, vă puteţi găsi „adevărata" iubire a vieţii. De cele mai multe ori, atunci când oamenii confundă atenţia cu iubirea, ei nu îl iubesc pe celălalt în adevăratul sens, spiritual, al cuvântului. Ei îl iubesc pe celălalt mai ales din perspectiva propriului ego, în spiritul lui: „Iubesc ceea ce faci pentru mine". Prin urmare, relaţia este, de fapt, raportată la individul respectiv şi nu la cealaltă persoană sau măcar la ambii parteneri ai unei relaţii.

Prin desprinderea legăturii care se face între atenţie şi dragoste, veţi fi liberi să îi iubiţi pe ceilalţi mai degrabă pentru ceea ce *sunt,* nu pentru ceea ce fac ei pentru dumneavoastră.

Aşa cum am spus, nu există o victimă cu adevărat bogată. Astfel încât, cei care cerşesc atenţie se asigură că nu se vor îmbogăţi niciodată.

Este timpul să luaţi o hotărâre. Puteţi fi o victimă *sau* puteţi fi bogat, dar nu puteţi fi şi una şi alta. Fiţi atenţi! De fiecare dată, şi vreau să spun *de fiecare* dată când învinovăţiţi, vă justificaţi sau vă plângeţi, vă *retezaţi gâtul din punct de vedere financiar.* Desigur, ar fi bine să folosesc o metaforă mai drăguţă sau mai delicată, dar să nu vă aşteptaţi la aşa ceva. În acest moment, nu mă interesează să fiu drăguţ sau delicat. Ceea ce mă interesează este să vă ajut să înţelegeţi exact ceea ce vă faceţi cu mâna dumneavoastră! mai târziu, când veţi fi bogaţi, putem fi şi drăguţi şi delicaţi, ce părere aveţi?

Este momentul să vă adunaţi puterile şi cunoştinţele pentru a realiza tot ceea ce lipseşte din viaţă dumneavoastră. Trebuie să înţelegeţi că dumneavoastră vă creaţi bunăstarea, dar tot dumneavoastră vă creaţi şi lipsurile.

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Eu îmi stabilesc nivelul succesului financiar!”* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. De câte ori vă surprindeţi învinovăţind, justificându-vă sau plângându-vă, treceţi-vă degetul arătător prin faţa gâtului, ca un *semnal* care să vă reamintească faptul că, din punct de vedere financiar, vă retezaţi singur gâtul. Repet, chiar dacă acest gest poate părea cam crud, nu este cu nimic mai crud decât ceea ce vă faceţi singuri prin învinovăţire, justificare şi plângere; în cele din urmă va avea ca efect ameliorarea acestor deprinderi distructive. 2. „Descărcaţi-vă”. La sfârşitul fiecărei zile, scrieţi un lucru care a mers bine şi unul care a mers prost. Apoi răspundeţi la următoarea întrebare: „Cum am creat fiecare dintre aceste situaţii?” Dacă au fost implicaţi şi alţii, întrebaţi-vă: „Care a fost implicarea mea în apariţia acestor situaţii?” Acest exerciţiu vă va face răspunzător pentru propria viaţă şi vă va face conştient de strategiile care vă sunt folositoare şi de cele care nu vă sunt utile.

Bonus special: accesaţi www.millionairemindbook.com şi daţi click pe „Free book bonuses” pentru a primi gratuit propriul „memorator de acţiuni” de la Millionaire Mind.

AL DOILEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

În jocul banilor, oamenii bogaţi acţionează pentru a câştiga, în jocul banilor, oamenii săraci acţionează pentru a ***nu*** pierde.

În ceea ce priveşte implicarea în jocul banilor, oamenii săraci „joacă” mai degrabă în apărare, decât în ofensivă. Permiteţi-mi să vă întreb ceva: care sunt şansele dumneavoastră de a câştiga un joc sau sport dacă aţi juca acel joc strict în apărare? Majoritatea oamenilor ar fi de acord: mici sau niciuna.

Cu toate acestea, chiar aşa joacă majoritatea oamenilor jocul banilor. Principala lor grijă este supravieţuirea şi siguranţa în loc să fie realizarea abundenţei şi a averii. Deci ce urmăriţi? Care este obiectivul dumneavoastră? Care sunt adevăratele dumneavoastră intenţii?

Scopul oamenilor cu adevărat bogaţi este de a avea o avere mare şi belşug. Nu doar nişte bani, ci

mulţi bani. Care este marele ţel al celor săraci? Ar fi „un miracol să aibă suficienţi bani pentru plata facturilor… şi la momentul potrivit!” Repet, permiteţi-mi să vă aduc aminte de puterea intenţiei. Atunci când intenţionaţi să aveţi suficienţi bani ca să vă puteţi plăti facturile, exact această sumă o veţi obţine – doar cât să vă plătiţi facturile şi nimic în plus.

Cel puţin, cei din clasa de mijloc fac un pas mai departe… păcat că este un pas mititel. Marele lor ţel în viaţă pare să fie şi cuvântul lor favorit. Ei îşi doresc doar să trăiască „confortabil”. Regret să vă dezamăgesc, dar este o mare diferenţă între a trăi confortabil şi a fi bogat.

Trebuie să recunosc, nu am ştiut întotdeauna acest lucru. Dar unul dintre motivele pentru care consider că am dreptul să scriu această carte este că am experienţa celui care a fost de fiecare dintre cele… trei părţi ale gardului. Am fost sărac lipit pământului, nevoit să împrumut un dolar ca să cumpăr benzină pentru maşină. Ştiţi cât de jenant este pentru un om în toată firea să plătească benzina cu patru monede de 25 de cenţi? Puştiul de la pompă s-a uitat la mine ca şi cum aş fi fost un spărgător de automate, apoi şi-a clătinat capul şi a râs. Nu ştiu dacă înţelegeţi, dar a fost una

dintre cele mai joase trepte la care am ajuns din punct de vedere financiar şi, din păcate, doar una dintre ele.

Din momentul în care mi-am venit în fire, am avansat la nivelul *confortabil.* Confortabil e bine. Cel puţin poţi ieşi la un restaurant decent din când în când. Dar, cam tot ce îţi poţi permite este friptura de pui. Bine, nu am nimic împotriva puiului, dacă asta este ceea ce vă doriţi. Dar adesea nu asta vă doriţi.

De fapt, oamenii care se află doar la un nivel financiar confortabil aleg felul de mâncare privind în partea dreaptă a meniului – partea cu preţurile. „Ce ţi-ai dori pentru cina din seara asta, dragă?” „Mi-ar plăcea felul de 7,95 $. Hai să vedem ce este. Ia te uită, ce surpriză, este pui”, pentru a nouăsprezecea oară în această săptămână!

Când trăieşti confortabil, nu-ţi permiţi să priveşti în partea de jos a meniului pentru că, dacă o faci, poţi da peste nişte cuvinte prohibite din dicţionarul clasei de mijloc: „delicatese” la *preţul pieţei!* şi chiar dacă aţi fi curioşi, nu aţi întreba care este, de fapt, preţul pieţei. În primul rând, pentru că ştiţi că nu vă puteţi permite. În al doilea rând, pentru că este cumplit de jenant să ştiţi că ospătarul nu vă va crede atunci când, după ce vă

va spune că preţul de 49 $ include şi felurile asociate, îl veţi anunţa că v-aţi răzgândit: „Ştiţi ceva, din nu ştiu ce motiv, am o poftă nebună de pui în seara asta!”

Trebuie să spun că, din punctul meu de vedere, unul dintre cele mai bune lucruri atunci când eşti bogat este că nu mai trebuie să priveşti preţurile din meniu. Mănânc exact ceea ce doresc, indiferent cât costă. Vă garantez, nu am făcut aşa ceva pe când *eram falit* sau când trăiam la un nivel *confortabil.*

Ceea ce mă aduce la următoarea idee: dacă scopul dumneavoastră este să trăiţi confortabil, este foarte posibil să nu ajungeţi niciodată bogaţi. Însă dacă vă doriţi să ajungeţi bogaţi, cu siguranţă veţi sfârşi prin a trăi foarte confortabil.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Dacă scopul dumneavoastră este **să** trăiţi confortabil, este foarte posibil **să** nu ajungeţi niciodată bogaţi. Însă **dacă vă** doriţi **să** ajungeţi bogaţi, cu siguranţă veţi sfârşi prin **a** trăi foarte confortabil.

Iată unul dintre principiile pe care-l predau în programele susţinute de mine: „Dacă ţinteşti către

stele, vei lovi cel puţin luna”. Săracii nu ţintesc nici măcar tavanul propriei case şi se miră de ce nu au succes. Ei bine, tocmai au aflat-o.

Pentru că obţineţi numai ceea ce vă puneţi în gând. Dacă doriţi să ajungeţi bogaţi, ţelul dumneavoastră trebuie să fie bogăţia. Nu să aveţi suficienţi bani pentru a vă plăti facturile şi nu să aveţi destul pentru a trăi confortabil. Bogat înseamnă bogat!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Ţelul meu este să devin milionar şi chiar mai mult!”* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

L Notaţi două obiective financiare care vă demonstrează intenţiile de a crea bunăstare, nu mediocritate sau sărăcie. Angajaţi-vă să „jucaţi pentru a câştiga” în privinţa următoarelor obiective:

a. venit anual; b. valoare netă.

Stabiliţi aceste ţeluri la un nivel acceptabil de atins într-un anumit interval de timp, clar delimitat, dar reamintiţi-vă în acest timp să „ţintiţi

către stele”.

2. Duceţi-vă la un restaurant elegant şi comandaţi o masă la „preţul pieţei” fără să întrebaţi cât costă. (Dacă fondurile sunt limitate, este acceptabil să împărţiţi cheltuielile cu altcineva.)

P.S. Nu luaţi pui!

AL TREILEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi sunt hotărâţi să fie bogaţi. Oamenii săraci ar vrea să fie bogaţi.

Întrebaţi-i pe cei mai mulţi oameni dacă doresc să fie bogaţi şi vă vor privi de parcă aţi fi nebun. „Bineînţeles că vreau să fiu bogat”, ar răspunde. Cu toate acestea, adevărul este că cei mai mulţi oameni nu îşi doresc cu adevărat să fie bogaţi. De ce? Pentru că, în subconştientul lor, au numeroase dosare negative ale bogăţiei care le spun că este ceva în neregulă cu averea.

Una dintre întrebările pe care le punem la Millionaire Mind Intensive Seminar este: „Care sunt câteva dintre posibilele aspecte negative ale încercării de a fi bogat sau ale bogăţiei?”

Iată ce au răspuns unii oameni. Vedeţi dacă

vreunul dintre motivele de mai jos vi se pare cunoscut.

„Dacă reuşesc să fac bani şi apoi pierd totul? Atunci chiar că aş fi un ratat!”

„Nu voi şti niciodată dacă oamenii mă plac pe mine sau banii mei”.

„Mă voi încadra în plafonul de venituri cu cea mai mare impozitare şi guvernul îmi va lua jumătate din bani”. „Este prea mult de muncă”.

„Pot să mă îmbolnăvesc încercând să obţin mai mult”. „Prietenii şi familia vor spune «Cine te crezi?» şi mă vor critica”.

„Toată lumea va dori o parte din averea mea”.

„Aş putea fi jefuit”.

„Copiii mei ar putea fi răpiţi”.

„Este o responsabilitate prea mare. Va trebui să gospodăresc toţi acei bani. Va trebui să mă pricep la investiţii. Va trebui să îmi fac griji pentru strategiile de deducere a impozitelor şi de protejare a activelor şi va trebui să angajez avocaţi şi contabili scumpi. O adevărată bătaie de cap”.

Şi aşa mai departe…

Cum am mai spus-o, fiecare dintre noi are un dosar al bogăţiei în dulapul numit „mintea noastră”. Acest dosar conţine convingerile

personale, inclusiv cele despre cât de minunată ar fi bogăţia. Cu toate acestea, pentru mulţi oameni, acest fişier conţine şi informaţii referitoare la motivele pentru care a fi bogat nu este chiar atât de grozav. Aceasta înseamnă că persoanele respective au mesaje ambivalenţe referitoare la bogăţie. O parte a lor le spune plină de bucurie: „Viaţa va fi mult mai veselă cu mai mulţi bani”. Dar cealaltă parte urlă: „Da, dar va trebui să muncesc ca un câine! Ce e distractiv în asta?” O jumătate spune: „Voi putea să călătoresc în toată lumea”. Apoi cealaltă jumătate intervine: „Da, dar va trebui să împart bani tuturor”. Aceste mesaje amestecate pot părea destul de nevinovate, dar ele reprezintă unul dintre motivele principale pentru care cei mai mulţi oameni nu se îmbogăţesc.

Puteţi să o luaţi şi aşa: universul, care este un alt mod de a denumi „instanţa supremă”, este asemenea unui uriaş departament poştal. El vă „aprovizionează” în mod constant cu oameni, evenimente şi lucruri. „Dumneavoastră comandaţi” ceea ce doriţi prin trimiterea unor semnale de energie acestui univers, semnale ce se bazează pe principalele dumneavoastră convingeri.

Datorită legii atracţiei, universul va face tot ceea ce este posibil să vă aprobe şi să vă susţină. Dar dacă în dosarul dumneavoastră aveţi mesaje amestecate, universul nu înţelege ce vă doriţi.

La un moment dat, universul aude că doriţi să fiţi bogat, astfel încât începe să vă trimită oportunităţi de îmbogăţire. Dar apoi vă aude spunând: „Bogaţii sunt lacomi”, astfel încât universul începe să vă ajute să nu mai aveţi prea mulţi bani. După aceea vă gândiţi: „Mai mulţi bani îţi fac viaţa mult mai plăcută”, astfel încât săracul univers, ameţit şi confuz, reîncepe să vă trimită oferte pentru mai mulţi bani. A doua zi sunteţi într-o dispoziţie proastă, astfel încât vă gândiţi: „Banii nu sunt atât de importanţi”. În cele din urmă, frustrat, universul va striga: „Da mai hotărăşte-te odată! îţi voi da ceea ce-ţi doreşti, doar spune-mi ce vrei!”

Principalul motiv pentru care cei mai mulţi oameni nu primesc ceea ce îşi doresc este pentru că nu ştiu ce vor. Oamenilor bogaţi le este foarte clar că îşi doresc bogăţie. Ei nu ezită în hotărârea lor. Sunt complet absorbiţi de câştigarea averii. Câtă vreme este legal, moral şi etic, vor face *orice este nevoie* pentru a se îmbogăţi. Bogaţii nu trimit mesaje amestecate universului. Săracii fac acest

lucru.

(Apropo, dacă atunci când aţi citit ultimul paragraf, o voce firavă din capul dumneavoastră a spus ceva de genul: „Bogaţilor nu le pasă dacă este legal, moral sau etic”, lectura acestei cărţi este, categoric, ceea ce trebuie să faceţi. În curând veţi descoperi cât de dăunător este acest mod de a gândi.)

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Principalul motiv pentru care cei mai mulţi oameni nu primesc ceea ce îşi doresc este pentru că nu ştiu ce vor.

Oamenii săraci au la îndemână o grămadă de motive pentru care dobândirea şi deţinerea averii pot reprezenta probleme, în consecinţă, ei nu sunt 100% convinşi că îşi doresc cu adevărat să fie bogaţi. Mesajul lor adresat universului este confuz. Mesajul lor către ceilalţi este confuz. Şi de ce apare această confuzie? Pentru că mesajul către ei înşişi este confuz.

Mai devreme am vorbit despre puterea intenţiei. Ştiu că poate fi greu de crezut, dar întotdeauna obţineţi ceea ce doriţi – ceea ce vă doriţi la nivel *subconştient,* nu ceea ce *spuneţi* că

vă doriţi. Puteţi nega categoric acest lucru şi puteţi spune: „Asta-i o nebunie, de ce aş prefera să mă chinui?” Iar răspunsul meu ar fi acelaşi: „Nu ştiu. Chiar, de ce v-aţi dori aşa ceva?”

Dacă doriţi să descoperiţi motivul, vă invit să participaţi la Millionaire Mind Intensive Seminar, unde vă veţi identifica tiparul financiar. Răspunsul vă va izbi în faţă. Spus mai pe şleau, motivul pentru care nu ajungeţi la averea pe care v-o doriţi este că, în primul rând, subconştientul dumneavoastră nu-şi doreşte cu adevărat bogăţia şi, în al doilea rând, pentru că nu sunteţi dispuşi să faceţi ceea ce este nevoie pentru a o crea.

Haideţi să examinăm mai în amănunt. De fapt, sunt trei niveluri ale aşa-numitei dorinţe. Primul nivel este *„vreau* să fiu bogat”. Acesta este un alt fel de a spune „o înhaţ dacă-mi pică în poală”. Doar dorinţa nu este de ajuns. Aţi văzut că „a dori” nu duce neapărat la „a avea”? De asemenea, observaţi că dorinţa fără „a avea” duce la o dorinţă şi mai puternică. Dorinţa devine obişnuinţă şi se răsfrânge asupra ei înseşi, realizând un cerc perfect care nu duce nicăieri. Bogăţia nu vine doar din dorinţă.

Vă întrebaţi cum puteţi fi siguri că ceea ce

spun este adevărat? Este o realitate uşor de verificat: miliarde de oameni îşi *doresc* să fie bogaţi, însă doar câţiva sunt.

Cel de-al doilea nivel al dorinţei este *„aleg* să fiu bogat”. Aceasta necesită decizia de a deveni bogat. Alegerea necesită o energie mult mai puternică şi merge mână în mână cu responsabilitatea de a vă crea realitatea. Cuvântul *decizie* provine din cuvântul latin *decidere,* care înseamnă „îndepărtarea oricărei alternative”. Alegerea este mai bună, dar nu cea mai bună.

Cel de-al treilea nivel al dorinţei este: „mă *angajez* să fiu bogat”. Definiţia verbului *a se angaja* este: „a se dedica fără rezerve”. Aceasta înseamnă că nimic nu vă va ţine pe loc, că veţi da 100% din ceea ce este nevoie pentru a deveni bogat. Se presupune că veţi fi dispus să faceţi orice este nevoie, indiferent cât va dura. Aceasta este calea războinicului. Fără scuze, fără „dar…” sau „poate…” – iar eşecul nu este o opţiune. Calea războinicului este simplă: „Voi fi bogat sau voi muri încercând”.

„Mă angajez să fiu bogat”. Încercaţi să vă spuneţi acest lucru… Ce se întâmplă? Pentru unii, pare încurajator. Pentru alţii, pare înfricoşător.

Cei mai mulţi oameni nu se vor angaja

niciodată cu adevărat să devină bogaţi. Dacă i-aţi întreba: „Aţi pune rămăşag pe viaţa dumneavoastră că în următorii zece ani veţi fi bogaţi?”, v-ar răspunde: „Nici nu mă gândesc!”

Aceasta este diferenţa dintre bogaţi şi săraci. Acesta este adevăratul motiv pentru care oamenii nu se angajează cu adevărat să fie bogaţi, nu sunt bogaţi şi, cel mai probabil, nu vor fi.

Unii pot spune: „Harv, despre ce vorbeşti? îmi rup oasele muncind, mă străduiesc din răsputeri. Bineînţeles că sunt hotărât să devin bogat”. Iar eu aş replica: „Ceea ce încercaţi dumneavoastră este puţin. Definiţia *angajamentului* este de a vă dărui fără rezerve”. Cuvintele-cheie sunt *fără rezervă.* Ceea ce înseamnă că oferiţi totul, iar asta înseamnă chiar totul, în această luptă. Cei mai mulţi dintre cunoscuţii mei care nu au succes financiar au o limită a lucrurilor pe care sunt dispuşi să le facă, a cât sunt dispuşi să rişte şi a ceea ce sunt dispuşi să sacrifice. Cu toate că ei cred că sunt dispuşi să facă, orice este nevoie, la un interviu mai aprofundat descopăr întotdeauna că au o grămadă de condiţii de pus asupra a ceea ce sunt sau nu sunt dispuşi să facă pentru a reuşi!

Îmi pare rău că trebuie să vă spun, dar a te îmbogăţi nu este o plimbare în parc; oricine vă

spune altceva fie ştie cu mult mai multe decât mine, fie nu este un om de caracter. Din proprie experienţă, asumarea de riscuri necesită concentrare, curaj, cunoştinţe, experienţă, 100% din efortul dumneavoastră, o atitudine de genul „nu renunţ niciodată” şi, bineînţeles, o minte setată pe bogăţie. De asemenea, trebuie să credeţi în adâncul inimii că vă puteţi îmbogăţi şi că dumneavoastră chiar meritaţi asta. Ceea ce vreau să spun este că dacă nu sunteţi angajaţi cu adevărat şi în întregime în scopul realizării averii, nu aveţi şanse să o obţineţi.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Dacă nu sunteţi angajaţi cu adevărat şi în întregime în scopul realizării averii, nu aveţi şanse să o obţineţi.

Sunteţi dispuşi să munciţi şaisprezece ore pe zi? Oamenii bogaţi sunt. Sunteţi gata să munciţi şapte zile pe săptămână şi să renunţaţi la majoritatea weekendurilor dumneavoastră? Oamenii bogaţi sunt. Sunteţi dispuşi să vă vedeţi mai rar familia, prietenii şi să renunţaţi la hobby-uri şi la odihnă? Oamenii bogaţi sunt. Sunteţi dispuşi să vă cheltuiţi toată energia, tot capitalul

şi întregul timp fără a avea garanţii? Oamenii bogaţii sunt.

Pentru un timp – poate să fie pentru un scurt timp, dar adesea este un timp îndelungat – bogaţii sunt pregătiţi să facă toate cele de mai sus. Dumneavoastră sunteţi?

Poate veţi fi norocos şi nu va trebui să munciţi mult ori din greu sau nu va trebui să sacrificaţi totul. Vă puteţi dori acest lucru, dar nu aş conta pe asta. Repet, bogaţii sunt destul de hotărâţi să facă orice va fi nevoie. Punct.

Cu toate acestea, este interesant de subliniat că, în momentul în care vă angajaţi să faceţi ceva, universul se va da peste cap să vă susţină. Una dintre lecturile mele favorite este un paragraf al exploratorului W. H. Murray, care în timpul uneia dintre primele expediţii din Himalaya a scris următoarele:

Până să te angajezi, intervine ezitarea, posibilitatea de a da înapoi şi întotdeauna ineficienta. În ceea ce priveşte orice iniţiativă (şi aceasta include creaţia), există un adevăr axiomatic a cărui ignorare ucide numeroase idei şi planuri excelente: în momentul în care cineva se implică, providenţa se pune în mişcare. Un întreg

flux de evenimente izvorăşte din decizie, în favoarea acelei persoane convergând o întreagă suită de incidente, întâlniri şi ajutoare materiale neprevăzute pe care niciun om nu le-ar fi putut visa; toate vin în întâmpinarea sa.

Cu alte cuvinte, universul vă va ajuta, vă va ghida, vă va susţine şi chiar va face miracole pentru dumneavoastră. Dar, mai întâi, trebuie să vă angajaţi să o faceţi!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Mă angajez să fiu bogat”. Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Scrieţi un paragraf despre motivul exact pentru care este important pentru dumneavoastră să faceţi avere. Fiţi concret.

2. Întâlniţi-vă cu un prieten sau un membru al familiei care este dispus să vă susţină. Spuneţi-i acestei persoane că doriţi să evocaţi puterea angajamentului în scopul de a obţine mai mult succes. Puneţi-vă mâna în dreptul inimii, priviţi această persoană în ochi şi repetaţi următorul

enunţ:

„Eu, [numele dumneavoastră], mă angajez prin aceasta să devin milionar sau mai mult decât atât până la [data]”.

Spuneţi-i partenerului dumneavoastră să răspundă: „Cred în tine”. Apoi mulţumiţi-i.

P.S. Pentru a vă întări angajamentul vă invit să vi-l luaţi faţă de mine pe adresa www.millionairemindbook.com, apoi să-l scoateţi la imprimantă şi să îl afişaţi pe un perete.

P.P.S. Remarcaţi felul în care vă simţiţi înainte de a face acest angajament şi felul în care vă simţiţi după aceea. Dacă simţiţi un soi de libertate, sunteţi pe drumul cel bun. Dacă simţiţi un fior de teamă, sunteţi pe drumul cel bun. Dacă aveţi sentimentul că „nu vă deranjează să faceţi asta”, atunci înseamnă că încă sunteţi la stadiul de „nu prea sunt dispus să fac orice este nevoie” sau „nu am nevoie să fac chestiile astea ciudate”. Indiferent de situaţie, permiteţi-mi să vă reamintesc faptul că felul *dumneavoastră* de a fi v-a adus exact în locul în care vă aflaţi acum.

AL PATRULEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi gândesc la scară mare.

Oamenii săraci gândesc la scară redusă.

Am avut odată la unul dintre seminariile noastre un instructor care a pornit de la o valoare netă de 250.000 $ şi a ajuns la una de peste 600 milioane de dolari în doar trei ani. Când l-am întrebat care este secretul său, ne-a răspuns: „Totul s-a schimbat în momentul în care am început să gândesc la scară mare”. Vă datorez câteva cuvinte despre legea venitului, care stabileşte că „veţi fi plătiţi direct proporţional cu valoarea pe care o aduceţi, în raport cu piaţa”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Legea venitului: veţi fi plătiţi direct proporţional cu valoarea pe care o aduceţi, în raport cu piaţa.

Cuvântul-cheie este *valoare.* Este important să cunoaşteţi cei patru factori care vă determină valoarea pe piaţă: *oferta, cererea, calitatea* şi *cantitatea.* Din proprie experienţă, factorul care reprezintă cea mai mare provocare pentru majoritatea oamenilor este cantitatea. Pur şi simplu, factorul cantitate înseamnă: cât de mult din valoarea dumneavoastră oferiţi cu adevărat

pieţei?

Un alt mod de a o spune este: câţi oameni serviţi sau pe câţi oameni îi afectaţi?

De exemplu, în afacerea mea, unii instructori preferă să lucreze cu grupuri mici de câte douăzeci de oameni odată, alţii se simt în largul lor cu o sută de participanţi într-o sală, alţii preferă o audienţă de cinci sute şi mai sunt unii care adoră un auditoriu de o mie, cinci mii sau mai mulţi participanţi. Este vreo diferenţă în venitul acestor instructori? Puteţi fi siguri!

Gândiţi-vă la o reţea piramidală de marketing. Este vreo diferenţă de venituri între o persoană care are zece oameni în treapta inferioară şi una care are zece mii? Eu aşa cred!

Pe la începutul acestei cărţi, vă menţionam că am avut un lanţ de magazine de vânzare cu amănuntul a unor produse de fitness. Din momentul în care am luat în considerare intrarea în această afacere, intenţia mea era să am o sută de magazine profitabile şi să influenţez zeci de mii de oameni. Pe de altă parte, rivala mea, care a început afacerea la şase luni după mine, a avut de gând să aibă un singur magazin profitabil. În final, ea a câştigat o viaţă decentă. Eu m-am îmbogăţit!

Cum doriţi să vă trăiţi viaţa? Cum doriţi să

jucaţi acest joc? Doriţi să jucaţi în prima divizie sau în divizia B, cu profesioniştii sau cu amatorii? Intenţionaţi să acţionaţi la scară mare sau pe plan local? Este alegerea dumneavoastră.

Majoritatea alege să joace la scară redusă. De ce? în primul rând, din cauza fricii. Sunt morţi de teamă că vor rata şi, mai mult de atât, le este teamă de succes. În al doilea rând, ei joacă la scară redusă pentru că se simt lipsiţi de importanţă. Nu se simt merituoşi. Nu se simt suficient de buni sau importanţi pentru a avea o adevărată influenţă în viaţa celorlalţi oameni.

Dar fiţi atenţi: viaţa dumneavoastră nu se rezumă doar la propria persoană. Ea contribuie, de asemenea, la viaţa altora.

Este vorba despre a vă dedica misiunii dumneavoastră şi despre motivul pentru care vă aflaţi în acest moment pe acest pământ. Este vorba despre piesa pe care o oferiţi dumneavoastră pentru rezolvarea acestui uriaş *puzzle* al lumii. Cei mai mulţi oameni sunt atât de blocaţi în propriul ego, încât totul se învârte în jurul lor, al lor şi numai al lor. Dar dacă doriţi să fiţi bogaţi în adevăratul sens al cuvântului, nu poate fi vorba doar de dumneavoastră. Trebuie să adăugaţi valoare vieţilor altor oameni.

Unul dintre cei mai mari inventatori şi filosofi ai timpurilor noastre, Buckminster Fuller, a spus: „Scopul vieţilor noastre este acela de a spori valoarea oamenilor din această generaţie şi a celor care vor urma”.

Fiecare dintre noi venim pe acest pământ cu talente înnăscute, lucruri la care suntem buni în mod natural. Aceste daruri vă sunt date cu un motiv: pentru a le utiliza şi a le împărtăşi celorlalţi. Studiile arată că cei mai fericiţi oameni sunt cei care îşi folosesc la întregul potenţial talentele naturale. Prin urmare, o parte a misiunii dumneavoastră în viaţă trebuie să fie împărtăşirea talentelor şi valorilor dumneavoastră unui număr cât mai mare de oameni. Aceasta înseamnă să fii dispus să joci la scară mare.

Cunoaşteţi definiţia unui antreprenor? Definiţia pe care o folosim în programul nostru este următoarea: „Persoană care rezolvă problemele altor oameni contra cost”. Într-adevăr, un antreprenor este o persoană care „dezleagă probleme”.

Astfel încât vă întreb: aţi dori să rezolvaţi problemele mai multor oameni sau ale unui număr mai mic de oameni? Dacă răspunsul dumneavoastră se referă la mai mulţi, trebuie să

începeţi să gândiţi la scară mare şi să vă hotărâţi să ajutaţi mai mulţi oameni – mii, chiar milioane. Cu cât veţi ajuta mai mulţi oameni, cu atât mai „bogat” veţi deveni: mental, emoţional, spiritual şi, categoric, financiar.

Nu vă amăgiţi, fiecare persoană din lume are o misiune. Există un motiv pentru care vă aflaţi pe pământ chiar în acest moment. În cartea sa *Jonathan Livingston (Un pescăruş numit Jonathan Livingston),* Richard Bach este întrebat: „Cum voi şti dacă misiunea mea s-a încheiat?” Iată răspunsul: „Dacă mai respiri, înseamnă că nu s-a încheiat”.

Am văzut prea mulţi oameni care nu-şi făceau *datoria,* nu-şi împlineau *destinul* sau *karma,* cum este numit în sanscrită. Am văzut prea mulţi oameni jucând la o scară mult prea mică şi care permiteau ego-ului lor temător să-i ghideze. Ca urmare, prea mulţi dintre noi nu trăiesc la întregul potenţial, atât din punctul de vedere al propriilor vieţi, cât şi al influenţei asupra altora.

Şi se ajunge la întrebarea: dacă nu dumneavoastră, atunci cine?

Repet, fiecare are propriul rol. Poate că sunteţi un investitor în afaceri imobiliare şi cumpăraţi proprietăţi pentru a le închiria,

câştigând bani din asta. Care este misiunea dumneavoastră? Care este ajutorul dumneavoastră dat celorlalţi? Este foarte probabil să creşteţi valoarea comunităţii dumneavoastră prin ajutorul dat familiilor care doresc să-şi găsească o casă convenabilă pe care, în alte condiţii, nu ar putea să o descopere. Acum se pune problema în felul următor: câte persoane sau familii puteţi ajuta? Puteţi ajuta zece în loc de una, douăzeci în loc de zece sau o sută în loc de douăzeci? Asta vreau să zic prin „a juca la scară mare”.

În minunata ei carte *A Return to Love (întoarcere la iubire),* scriitoarea Marianne Williamson exprimă acest concept astfel:

Sunteţi un copil al lui Dumnezeu. Să jucaţi la scară redusă nu ajută lumea. Nu este nimic înălţător în a vă „reduce” pe dumneavoastră înşivă pentru ca ceilalţi oameni să se simtă în siguranţă în preajma dumneavoastră. Noi toţi suntem făcuţi în scopul de a străluci, aşa cum o fac copiii. Ne naştem pentru a exprima gloria lui Dumnezeu care sălăşluieşte în noi. Nu doar în unii dintre noi, în toţi. Şi pe măsură ce lăsăm să strălucească lumina din noi, în mod inconştient oferim şi celorlalţi oameni permisiunea de a face acelaşi lucru. Pe

măsură ce ne desprindem de propriile temeri, prezenţa noastră îi eliberează în mod automat pe ceilalţi.

Lumea nu mai are nevoie de oameni care să joace la scară redusă. Este timpul să încetaţi a vă mai ascunde şi să începeţi să ieşiţi la lumină. Este momentul să încetaţi să mai doriţi, şi să începeţi să conduceţi. Este timpul să începeţi să vă împărtăşiţi darurile celorlalţi în loc să vă alăturaţi lor sau să pretindeţi că nu există. Este timpul să începeţi să jucaţi jocul vieţii, în stil „mare”.

În final, gândirea la scară redusă şi acţiunile de mică amploare duc la neîmplinire şi ratare. Gândirea pe scară largă şi acţiunile de mare amploare duc la bani şi împlinire. Alegerea este a dumneavoastră!

O poveste de succes primită de la Jim Rosemary

De la: Jim Rosemary către: T. Harv Eker

Dacă cineva mi-ar fi spus că îmi voi dubla veniturile şi, în acelaşi timp, îmi voi dubla timpul liber, aş fi spus că nu este posibil. Dar exact asta este ceea ce s-a întâmplat.

În doar un an, afacerea noastră s-a dezvoltat cu 175%; în acelaşi an am avut un total de şapte săptămâni de vacanţă (multe din acestea petrecute la seminariile Peak Potentials)! Acest lucru este remarcabil, dat fiind faptul că în precedenţii cinci ani am avut o creştere minimă a veniturilor şi doar cu eforturi imense puteam avea două săptămâni de vacanţă pe an.

Ca urmare a faptului că l-am cunoscut pe Harv Eker şi a implicării în programele Peak Potentials, am o mai bună înţelegere a propriei persoane şi o mai mare apreciere pentru bunăstarea din viaţa mea. Relaţia cu soţia mea şi copiii s-a îmbunătăţit considerabil. Acum văd mai multe oportunităţi decât am crezut vreodată că ar fi posibile. Simt că sunt cu adevărat pe drumul cel bun, care duce la succes pe toate planurile.

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Gândesc la scară mare! Aleg să ajut mii şi mii de oameni!” Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Scrieţi care credeţi că sunt „talentele dumneavoastră naturale”. Acestea sunt lucrurile la care sunteţi buni în mod normal. De asemenea, scrieţi cum şi unde puteţi folosi cât mai multe dintre aceste daruri în viaţa şi mai ales în munca dumneavoastră.

2. Scrieţi sau descoperiţi împreună cu un grup de oameni cum puteţi rezolva problemele unui număr de zece ori mai mare de oameni decât numărul celor pe care îi influenţaţi în prezent la slujbă sau prin afacerea dumneavoastră. Descoperiţi cel puţin trei strategii. Gândiţi „pe puncte”.

AL CINCILEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi se concentrează asupra oportunităţilor. Oamenii săraci se concentrează asupra obstacolelor.

Oamenii bogaţi văd oportunităţile. Cei săraci văd obstacolele. Bogaţii văd creşterea potenţială. Săracii văd pierderea potenţială. Bogaţii se concentrează asupra recompensei. Săracii se concentrează asupra riscurilor.

Şi ajungem la vechea întrebare: „Paharul este pe jumătate plin sau pe jumătate gol?” Aici nu

vorbim despre gândire *pozitivă,* ci vorbim despre perspectiva obişnuită pe care o aveţi asupra vieţii. Săracii îşi fac alegerile bazându-se pe teamă. Minţile lor caută în mod permanent greşeli sau lucruri care ar putea merge rău, indiferent de situaţie. Principala lor programare mentală este „Dar dacă nu va merge?" sau, mai des, „Nu va merge".

Cei din clasa de mijloc sunt ceva mai optimişti. Setarea lor mentală spune: „Chiar sper să meargă".

Aşa cum am spus-o mai devreme, bogaţii îşi asumă responsabilităţi pentru rezultatele din viaţa lor şi acţionează conform principiului „va merge pentru că eu voi face să meargă".

Oamenii bogaţi se aşteaptă să reuşească. Ei au încredere în abilităţile lor, în creativitatea lor şi cred că, dacă totul se va duce de râpă, pot găsi o altă cale către succes.

În general, cu cât este recompensa mai mare, cu atât mai mari sunt riscurile. Pentru că văd tot timpul oportunităţi, oamenii bogaţi sunt dispuşi să-şi asume riscuri. Bogaţii au convingerea că, dacă se va ajunge la ce este mai rău, întotdeauna îşi vor putea reface averea.

Pe de altă parte, săracii se aşteaptă să eşueze.

Le lipseşte încrederea în propriile forţe şi abilităţi. Săracii cred că ar fi o catastrofă dacă lucrurile nu ar merge bine. Şi pentru că văd peste tot obstacole, nu sunt dispuşi să îşi asume riscuri. Cine nu riscă, nu câştigă.

Trebuie remarcat faptul că a fi dispus să rişti nu este acelaşi lucru cu a fi dispus să *pierzi.* Oamenii bogaţi îşi asumă riscuri *calculate.* Aceasta înseamnă că ei cercetează, depun toate eforturile şi iau deciziile pe baza unor informaţii şi fapte solide. Credeţi că oamenilor bogaţi le ia o eternitate pentru aceasta? Nu. Ei fac tot ce pot în cea mai scurtă perioadă cu putinţă, apoi iau o decizie în cunoştinţă de cauză şi trec sau nu la acţiune.

Cu toate că săracii pretind că se pregătesc pentru o oportunitate, ceea ce fac de obicei este să se *blocheze.* Sunt speriaţi de moarte, se agită şi vorbesc despre asta săptămâni, luni sau chiar ani şi, în cele din urmă, de obicei ocazia dispare. Apoi ei explică situaţia spunând „mă pregăteam". Este adevărat, dar bogaţii au ajuns şi au luat caimacul pe când ei „se pregăteau".

Ştiu că ceea ce intenţionez să vă spun va părea cam ciudat, mai ales că eu pun accentul pe

asumarea responsabilităţilor. Cu toate acestea, cred că o anumită parte din ceea ce oamenii numesc noroc este asociată cu îmbogăţirea sau, de fapt, cu a avea succes în orice domeniu. În fotbal, un jucător din echipa adversă poate rata pe linia porţii în ultimul minut al jocului, permiţând echipei dumneavoastră să câştige meciul. La golf, poate fi vorba de o lovitură rătăcită care să ricoşeze din copacii de pe marginea terenului şi să se oprească la câţiva centimetri de gaură.

În afaceri, de câte ori aţi auzit despre cineva care se hotărăşte să dea câţiva bănuţi pe un teren şi o mare corporaţie decide zece ani mai târziu să construiască pe acel loc un centru comercial sau un complex de birouri? Acest investitor devine bogat. Afacerea respectivă a fost doar o mişcare strălucită din partea lui său, pur şi simplu, noroc? Eu aş spune că a fost puţin din ambele.

Cu toate acestea, ideea este că norocul – sau orice altceva asemănător – nu va veni în întâmpinarea dumneavoastră dacă nu *acţionaţi* într-un mod sau altul. Pentru a avea succes financiar trebuie să faceţi ceva, să cumpăraţi ceva sau să începeţi ceva. Iar atunci când o faceţi, cine credeţi că vă susţine în realizarea acestor acţiuni miraculoase care dovedesc curaj şi implicare:

norocul sau universul ori o altă instanţă superioară? în ceea ce mă priveşte, nu contează. Important e că se întâmplă!

Un alt principiu esenţial care merită a fi pomenit aici este acela că oamenii bogaţi se concentrează asupra dorinţelor lor, în timp ce săracii se concentrează asupra a ceea ce *nu* doresc. Repet, legea universală stabileşte faptul că „lucrul asupra căruia vă concentraţi se realizează”. Datorită faptului că bogaţii se concentrează asupra oportunităţilor în toate domeniile, ocaziile abundă în jurul lor. Cea mai mare problemă a lor este mânuirea incredibilelor posibilităţi de câştig pe care le văd. Pe de altă parte, din cauza faptului că săracii se concentrează asupra obstacolelor din jur, acestea se înmulţesc şi cea mai mare problemă a lor este aceea de a evita toate piedicile incredibile pe care le văd.

Este simplu. Domeniul asupra căruia te concentrezi determină ceea ce descoperi în viaţă. Concentraţi-vă pe oportunităţi şi de ele veţi avea parte. Concentraţi-vă asupra obstacolelor şi asta veţi obţine. Nu spun că nu trebuie să vă îngrijiţi de rezolvarea problemelor. Bineînţeles, îndepărtaţi-le pe măsură ce apar. Dar menţineţi-vă atenţia

asupra ţelului dumneavoastră, continuaţi să vă îndreptaţi către ţintă. Cheltuiţi-vă timpul şi energia realizând ceea ce vă doriţi. Când apar piedici, îndepărtaţi-le, apoi reorientaţi-vă atenţia asupra viziunii dumneavoastră. Nu vă transformaţi viaţa într-o continuă rezolvare a problemelor. Nu vă irosiţi întreaga viaţă luptând împotriva incendiilor. Cei care o fac, să stea la distanţă! Cheltuiţi-vă timpul şi energia în scopul punerii în practică a gândurilor, mobilizându-vă consecvent înainte, către ţinta dumneavoastră.

Doriţi un sfat simplu, dar extrem de rar? Iată-l: dacă doriţi să deveniţi bogat, concentraţi-vă asupra câştigării banilor, asupra păstrării şi investirii lor. Dacă doriţi să fiţi sărac, concentraţi-vă asupra cheltuielilor. Puteţi citi mii de cărţi şi puteţi participa la sute de cursuri despre succes, dar totul se reduce la aceasta. Amintiţi-vă, lucrul asupra căruia vă concentraţi se realizează.

De asemenea, bogaţii înţeleg că nu puteţi avea niciodată toate informaţiile dinainte. Într-un alt program al companiei noastre, numit Enlightened Warrior Training (Antrenamentul războinicului iluminat), educăm oamenii să intre în contact cu forţa lor interioară şi să reuşească indiferent de

condiţii. În acest program predăm un principiu numit „Pe locuri, fiţi gata, start!” Ce intenţionăm prin aceasta? Să fiţi pregătiţi cât mai bine în cel mai scurt timp cu putinţă, să acţionaţi şi apoi să vă adaptaţi din mers.

Este o nebunie să crezi că poţi prevedea tot ce se poate întâmpla în viitor. Este o iluzie să crezi că te poţi pregăti pentru orice împrejurare ce ar putea interveni vreodată şi că te poţi proteja. Ştiaţi că în univers nu există linii drepte? Viaţa nu se desfăşoară în linii perfect drepte; mai degrabă este ca un râu sinuos. Cel mai adesea, poţi vedea doar meandrul următor, şi doar când ajungi suficient de aproape de următoarea cotitură poţi să vezi ceva mai mult.

Ideea pe care vreau să v-o transmit este de a intra în joc cu ceea ce aveţi, indiferent unde vă situaţi. Eu numesc aceasta pătrunderea în *coridor.* De exemplu, acum câţiva ani plănuiam să deschid o cofetărie în Fort Lauderdale, Florida. Am studiat opţiunile de localizare, piaţa de desfacere şi m-am interesat asupra echipamentului necesar. De asemenea, m-am implicat în studierea tipului de prăjituri, plăcinte, îngheţate şi cafea existente. Prima mare problemă – m-am îngrăşat foarte tare! Nu a fost prea util să mănânc în scopul studiului.

Aşa că m-am întrebat: „Harv, care ar fi cea mai bună cale de a studia această afacere?” La care l-am auzit pe tipul ăsta numit Harv, care era, evident, mult mai deştept decât mine, spunându-mi: „Dacă doreşti cu adevărat să afli ceva despre o afacere, intră în ea. Nu trebuie să realizezi totul din prima zi. «Intră în coridor» luându-ţi o slujbă în acest domeniu. Vei învăţa mai multe curăţând podelele sau spălând vasele, decât studiind din exterior timp de zece ani”. (V-am spus eu că este mult mai deştept decât mine.)

Şi asta am făcut. Mi-am luat o slujbă la Mother Butler’s Pie Shop. Mi-ar plăcea să vă pot spune că cei de-acolo mi-au recunoscut imediat talentele şi mi-au oferit de la început o slujbă de conducere. Da’ de unde! Pur şi simplu nu au văzut sau nu le-a păsat de talentele mele de conducere, aşa că am început ca ajutor de ospătar. Da, curăţând podelele şi spălând vasele. E ciudat felul în care funcţionează puterea intenţiei, nu?

Puteţi crede că a trebuit să-mi calc mândria în picioare, dar adevărul este că nu am privit niciodată din acest punct de vedere. Eram într-o misiune: aceea de a învăţa totul despre afacerea cofetăriilor; am fost recunoscător pentru oportunitatea de a învăţa pe pielea altora şi, în

plus, am şi primit ceva mărunţiş.

Cât am fost picolo la plăcintărie am încercat să-mi petrec cât mai mult timp flecărind cu managerul despre beneficii şi profituri, verificând fişele pentru a afla numele furnizorilor şi ajutându-l pe brutar la ora patru dimineaţa pentru a învăţa totul despre echipamente, ingrediente şi problemele care pot apărea.

A trecut o săptămână şi cred că eram destul de bun în această slujbă, pentru că managerul m-a poftit să iau loc, mi-a oferit o plăcintă (cin!) şi m-a promovat în postul de… (tobele, vă rog) *casier!* M-am gândit mult şi cu atenţie, cam o nanosecundă, şi am spus „Nu, mulţumesc”.

În primul rând, pentru că nu puteam învăţa prea multe stând ascuns în spatele unui borderou de casă. În al doilea rând, învăţasem deja ceea ce îmi propusesem să învăţ. Misiune îndeplinită!

Deci aceasta este ceea ce vreau să exprim prin a pătrunde în „coridor”. Înseamnă intrarea în domeniul în care vă doriţi să activaţi în viitor, la orice nivel, pentru a şti de unde să porniţi. Aceasta este de departe cea mai bună cale de a învăţa despre o afacere, deoarece o observaţi din interior. În al doilea rând, veţi putea realiza contactele de care aveţi nevoie, ceea ce n-aţi fi

reuşit din exterior. În al treilea rând, în momentul în care aţi intrat în coridor, vi se pot deschide multe alte uşi, către alte oportunităţi. Din momentul în care realizaţi ce se întâmplă, vă puteţi descoperi o nişă pe care nu aţi cunoscut-o anterior. În al patrulea rând, puteţi afla că, de fapt, nu vă interesează acest domeniu şi, slavă Domnului, aţi aflat-o înainte de a vă implica prea mult!

Vă întrebaţi care dintre variantele de mai sus a fost valabilă pentru mine? în momentul în care o încheiasem cu Mother Butler's, nu mai puteam suporta să văd sau să miros vreo plăcintă, în al doilea rând, brutarul a demisionat a doua zi după ce am plecat, mi-a telefonat şi mi-a explicat că tocmai aflase despre un nou echipament sportiv denumit „ghete pentru inversarea sensului gravitaţional" (l-aţi văzut pe Richard Gere cu ele, atârnând cu capul în jos în filmul *American Gigolo)* şi dorea să ştie dacă eram interesat să le văd. Le-am văzut şi am considerat că ghetele sunt senzaţionale, dar el nu era, astfel că m-am implicat pe cont propriu.

Am început vânzând aceste ghete în departamentele de produse sportive ale marilor magazine şi la beneficiari direcţi. Am observat că

această piaţă de desfacere are un singur lucru în comun – echipamentul sportiv arătos. Clopoţelul din creierul meu a strigat înnebunit: „Oportunitate, oportunitate, oportunitate!” Ciudat cum se întâmplă lucrurile. Aceasta a fost prima mea experienţă de vânzare a echipamentelor sportive; în cele din urmă, m-a condus la deschiderea unuia dintre primele magazine de echipamente sportive vândute cu amănuntul din America de Nord şi mi-a adus primul milion. Şi când te gândeşti că totul a început cu slujba de picolo la Mother Butler’s Pies Shop! Morala e simplă: intraţi în coridor. Nu ştiţi niciodată ce uşi vi se vor deschide.

Am un motto: „Acţiunea învinge întotdeauna lipsa acţiunii”. Bogaţii se pun în mişcare. Ei au încredere că odată intraţi în joc pot lua decizii inteligente în orice moment, pot aduce corecturi şi se pot adapta meandrelor râului.

Săracii nu au încredere în propria persoană sau în propriile abilităţi, închipuindu-şi că trebuie să ştie totul de la început, ceea ce este practic imposibil. Între timp, ei nu fac nici cea mai mică mişcare! în final, cu atitudinea lor pozitivă „pe locuri, fiţi gata, start”, cei bogaţi trec la acţiune şi de obicei câştigă.

În final, săracii, care îşi spun „Nu fac nicio mişcare până nu verific fiecare problemă care ar putea să apară şi până nu aflu cum să o rezolv” nu acţionează şi, prin urmare, pierd întotdeauna. Oamenii bogaţi văd o ocazie, sar pe ea şi ajung şi mai bogaţi. Dar săracii? Ei încă se mai „pregătesc”!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Mă concentrez asupra oportunităţilor în loc să mă concentrez asupra obstacolelor.”… „Pe locuri, sunt gata, start!” Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Intraţi în joc. Luaţi în calcul o situaţie sau un proiect pe care aţi dori să-l începeţi. Orice aţi fi aşteptat, renunţaţi la aşteptare. Începeţi acum cu orice aveţi la îndemână. Dacă este posibil, faceţi-o în timp ce lucraţi pentru cineva sau împreună cu altcineva, pentru a învăţa toate chichiţele. După ce aţi învăţat, nu mai vreau să aud scuze. La treabă!

2. Exersaţi-vă optimismul. Astăzi, indiferent ce

consideră alţii că reprezintă o problemă sau un obstacol, recatalogaţi-l ca pe o oportunitate. Îi veţi înnebuni pe pesimişti, dar ce mai contează? Oricum doresc constant să înnebunească!

3. Concentraţi-vă asupra a ceea ce aveţi, nu pe ceea ce nu aveţi. Faceţi o listă cu zece lucruri din viaţă pentru care sunteţi recunoscători şi citiţi-o cu voce tare. Apoi citiţi-o în fiecare dimineaţă, în următoarele treizeci de zile. Dacă nu apreciaţi ceea ce aţi obţinut, nu veţi mai primi aceste lucruri şi nu veţi mai avea nevoie de ele.

AL ŞASELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Bogaţii admiră alţi oameni bogaţi, plini de succes. Săracilor nu le plac oamenii bogaţi şi cu succes.

Adesea, săracii privesc către bogaţi cu resentiment, invidie şi gelozie. Ori îşi şoptesc: „Ce norocoşi sunt” sau bombăne în barbă: „Bogaţii ăştia ticăloşi”.

Trebuie să înţelegeţi că dacă îi percepeţi pe bogaţi ca fiind *răi* sub orice formă, iar dumneavoastră doriţi să fiţi o persoană *bună,* nu veţi fi niciodată bogat. Este imposibil. Cum puteţi

fi ceva ce dispreţuiţi?

Este incredibil când observaţi resentimentele şi chiar furia nejustificată pe care le împărtăşesc mulţi oameni faţă de bogaţi. Ca şi cum ar crede că bogaţii *i-au făcut* pe ei săraci. „Da, asta e, bogaţii au toţi banii şi nu a mai rămas nimic pentru mine”. Bineînţeles, aşa vorbeşte victima perfectă.

Doresc să vă spun o poveste, nu ca să mă plâng, ci pur şi simplu să vă relatez o experienţă din lumea reală care m-a adus la enunţarea acestui principiu. Pe vremuri, pe când aveam, hai să spunem, numeroase provocări de ordin financiar, conduceam o rablă. În trafic nu aveam niciodată probleme să schimb banda de mers. Toţi ceilalţi îmi dădeau prioritate. Când m-am îmbogăţit şi mi-am cumpărat un minunat Jaguar negru, nou-nouţ, nu s-a putut să nu observ că s-a schimbat ceva. Dintr-odată, mi se tăia calea şi uneori mi se adresau injurii sau se arunca în mine cu diferite obiecte, toate dintr-un singur motiv: conduceam un Jaguar.

Într-o zi, în perioada Crăciunului, conduceam printr-un cartier periferic cu o faimă proastă din San Diego, donând curcani pentru un eveniment caritabil. Aveam trapa plafon deschisă, când am observat patru indivizi soioşi cocoţaţi în remorca

unei camionete aflate în spatele meu. Fără motiv, au început să joace baschet cu maşina mea, încercând să arunce cutii de bere prin plafon. După ce au reuşit să cauzeze câteva zgârieturi maşinii, m-au depăşit urlând: „Bogătaş nenorocit!”

Bineînţeles, mi-am imaginat că a fost un incident izolat până când, două săptămâni mai târziu, într-un alt cartier mărginaş, mi-am parcat maşina pe stradă şi m-am întors la ea în mai puţin de zece minute pentru a descoperi că pe ambele laturi fusese zgâriată cu cheia.

Cu ocazia următoare când am mers în partea aceea a oraşului, am închiriat un Ford Escort şi, uimitor, nu am avut nicio problemă. Nu insinuez că în cartierele sărace sunt numai oameni răi, dar acolo, spun din proprie experienţă, se găsesc o mulţime de indivizi cărora nu le plac oamenii bogaţi. Cine ştie, poate este, de fapt, problema cu oul şi găina: din cauză că sunt săraci urăsc bogaţii sau din cauză că îi urăsc pe bogaţi sunt săraci? Din punctul meu de vedere, e totuna: ei sunt încă săraci!

Este uşor să vorbeşti despre lipsa resentimentelor faţă de bogaţi, dar, în funcţie de dispoziţia de moment, oricui i se poate întâmpla să cadă în cursă, chiar şi mie. Recent, îmi luam cina

în camera de hotel, cu o oră înainte de a preda la o conferinţă de seară a unui seminar Millionaire Mind. Am deschis televizorul pentru a vedea rezultatele sportive şi tocmai se transmitea emisiunea *Oprah.* Cu toate că nu sunt un împătimit al televiziunii, îmi place Oprah. Această femeie a influenţat în mod pozitiv mai mulţi oameni decât oricine altcineva pe lume şi, prin urmare, merită fiecare bănuţ pe care-l are… şi chiar mai mult! Până una alta, îi luă un interviu actriţei Halle Berry. Discutau despre faptul că Halle tocmai semnase unul dintre cele mai mari contracte de film din istorie acordate unei femei – douăzeci de milioane de dolari. Atunci Halle a spus că nu-i pasă de bani şi că ea a luptat pentru acest contract impresionant pentru a trasa o cale pe care să o urmeze şi alte femei. M-am auzit spunând cu scepticism: „Da… vezi să nu! Ne crezi idioţi, pe mine sau pe oricine altcineva care se uită la emisiune? Vei lua o grămadă de gologani şi îi vei mări salariul agentului tău de relaţii publice. Asta-i cea mai bună replică pe care am auzit-o”.

Am simţit cum mă umple negativismul şi m-am recules la momentul potrivit, înainte ca energia lui să mă cuprindă. Am strigat cu voce tare minţii mele: „Uşor, uşor, mulţumesc că mi-ai împărtăşit

acest gând «măreţ»” pentru a înăbuşi acea voce plină de resentimente.

Nu-mi venea să cred. Iată-mă, domnul Millionaire Mind în persoană, invidiind-o pe Halle Berry pentru banii pe care-i câştigase. Mi-am revenit şi am început să strig din străfundul plămânilor: „Bravo, fetiţo! Eşti extraordinară! I-ai lăsat prea ieftin, trebuia să iei treizeci de milioane de dolari! Bravo ţie. Eşti incredibilă şi o meriţi”. M-am simţit mult mai bine.

Indiferent de motivul pe care l-a avut pentru a dori acei bani, problema nu era a ei, ci a mea. Ţineţi minte, opiniile mele nu influenţează sănătatea sau averea lui Halle, dar îmi influenţează propria *mea* sănătate şi avere. De asemenea, aduceţi-vă aminte că gândurile şi opiniile nu sunt rele sau bune, drepte sau greşite atunci când vă intră în minte, dar ele pot fi încurajatoare sau descurajatoare pentru fericirea şi succesul dumneavoastră, pe măsură ce vă pătrund în viaţă.

În momentul în care am simţit energia negativă trecând prin mine, s-au declanşat alarmele „observaţiei” şi, fiind antrenat în acest sens, am *neutralizat* imediat *negativismul* din mintea mea. Nu trebuie să fiţi perfect pentru a vă

îmbogăţi, dar trebuie să recunoaşteţi momentele în care nu gândiţi încurajator pentru dumneavoastră şi pentru ceilalţi şi să vă concentraţi asupra unor gânduri mai constructive. Cu cât studiaţi mai mult cartea de faţă, acest proces va fi cu atât mai rapid şi mai uşor, iar, dacă veţi participa la Millionaire Mind Intensive Seminar, vă veţi accelera considerabil acest progres. Ştiu că tot menţionez cursurile Millionaire Mind, dar vă rog să mă înţelegeţi, nu aş fi atât de inflexibil în ceea ce priveşte acest program, dacă nu aş fi văzut cu ochii mei rezultatele fenomenale care apar în vieţile oamenilor.

În excepţională lor carte *The One Minute Millionaire (Milionar la minut),* bunii mei prieteni Mark Victor Hansen şi Robert Allen au citat mişcătoarea poveste din cartea lui Russell H. Conwell, *Acres of Diamonds (Hectare de diamante),* scrisă acum peste o sută de ani:

Vă spun că trebuie să vă îmbogăţiţi şi aveţi datoria de a vă îmbogăţi. Atât de mulţi fraţi pioşi îmi spun: „Cum este posibil ca tu, un predicator creştin, să îţi petreci timpul mergând de colo-colo prin ţară sfătuindu-i pe tineri să se îmbogăţească, să câştige bani?" Da, chiar asta fac.

Ei spun: „Dar este îngrozitor! De ce nu predici Evanghelia în loc să-i înveţi pe oameni să facă avere?” Pentru că a face bani corect înseamnă a predica Evanghelia. Acesta este motivul. Oamenii care se îmbogăţesc pot fi printre cei mai cinstiţi oameni pe care îi puteţi găsi în comunitate.

Dar iată ce spune unul dintre tinerii care se află aici în această seară: „Mi s-a spus toată viaţa mea că dacă o persoană are bani este foarte necinstită, lipsită de onoare, este un om rău şi josnic”. Prietene, acesta este motivul pentru care nu ai de niciunele, deoarece ai o asemenea părere despre oameni. Temelia credinţei tale este complet greşită. Permiteţi-mi să v-o spun pe şleau... nouăzeci la sută dintre oamenii bogaţi ai Americii sunt cinstiţi. De aceea sunt bogaţi. De aceea le sunt încredinţaţi lor banii. De aceea susţin mari proiecte şi găsesc numeroşi oameni care să lucreze cu ei.

Dar iată ce spune alt tânăr: „Am auzit uneori de oameni care şi-au făcut necinstit milioanele”. Într-adevăr, bineînţeles că aţi auzit, şi eu am auzit. Dar în realitate aceştia sunt foarte rari, însă ziarele vorbesc tot timpul despre ei la ştiri, până ajungeţi la ideea că toţi ceilalţi oameni bogaţi sunt necinstiţi.

Prietene... însoţeşte-mă în suburbiile oraşului Philadelphia şi du-mă la proprietarii caselor din jurul oraşului, acele case magnifice cu grădini înflorite şi cu decoraţiuni, iar eu îţi voi prezenta pe cei mai buni oameni, atât în ceea ce priveşte caracterul, cât şi întreprinderile din oraşul nostru... Cei care deţin casele sunt cei mai onorabili, cinstiţi şi puri oameni, fiind cei mai corecţi, mai economi şi mai grijulii proprietari.

Predicăm împotriva lăcomiei... în amvon... şi folosim termeni precum... „bani necuraţi" atât de des, încât creştinii au impresia că... este o greşeală pentru orice om să aibă bani. Banii înseamnă putere şi trebuie să fiţi rezonabil de ambiţioşi pentru a-i avea. Trebuie să faceţi acest lucru, pentru că puteţi face mai mult bine cu ei decât fără ei. Banii v-au tipărit Bibliile, banii v-au construit bisericile, banii vă trimit misionari, banii vă plătesc predicatorii... Vă spun, sunteţi datori să aveţi bani. Dacă vă puteţi alătura în mod cinstit oamenilor bogaţi... este datoria dumneavoastră să o faceţi. Aceşti oameni pioşi fac o greşeală îngrozitoare când cred că trebuie să fii foarte sărac pentru a fi pios.

Pasajul lui Conwell subliniază câteva idei extraordinare. Prima se referă la capacitatea de a

vi se acorda *încredere.* Dintre toate calităţile necesare pentru a deveni bogat, a câştiga încrederea celorlalţi trebuie să se afle printre cele din fruntea listei. Gândiţi-vă, aţi face afaceri cu o persoană în care nu aveţi încredere, cel puţin până la un anumit punct? Nici gând! Asta înseamnă că, pentru a face avere, mulţi, chiar foarte mulţi oameni trebuie să aibă încredere în dumneavoastră, iar pentru ca atâţia oameni să aibă încredere în dumneavoastră trebuie să fiţi o persoană de cuvânt.

De ce calităţi are nevoie o persoană pentru a se îmbogăţi şi, mai mult decât atât, pentru a rămâne bogat? Fără îndoială că există întotdeauna excepţii de la oricare regulă, dar, în general, *cum* trebuie să fiţi pentru a avea succes în toate? Ce ziceţi de următoarele calităţi: a fi pozitiv, de încredere, concentrat, hotărât, perseverent, harnic, energic, bun cu oamenii, comunicativ, suficient de inteligent şi expert în cel puţin un domeniu.

Altă idee interesantă din pasajul lui Conwell este aceea că mulţi oameni au fost condiţionaţi să creadă că nu puteţi fi bogat şi un om bun în acelaşi timp sau şi bogat şi credincios. Şi eu credeam la fel. Ca multora dintre noi, şi mie mi s-a

spus de către prieteni, profesori, presă şi restul societăţii că oamenii bogaţi sunt răi, din cauză că toţi sunt lacomi. Din nou, acesta este un alt mod de a gândi care s-a dovedit a fi nimic mai mult decât gunoi! Bazându-mă pe propria experienţă în loc de a lua în considerare vechiul mit bazat pe teamă, am descoperit că cei mai bogaţi oameni pe care îi cunosc sunt şi cei mai drăguţi.

Când m-am mutat la San Diego, am ales o casă într-una dintre cele mai bogate părţi ale oraşului. Ne plăcea frumuseţea casei şi a zonei, dar aveam ceva emoţii pentru că nu cunoşteam pe nimeni şi simţeam că nu ne vom putea integra. Plănuisem să rămânem retraşi şi să nu ne amestecăm cu snobii aceia bogaţi. Cu toate acestea, copiii mei, care pe atunci aveau 5 şi, respectiv, 7 ani, s-au împrietenit cu ceilalţi copii din împrejurimi şi, destul de curând, îi duceam cu maşina să se joace la cei care locuiau în zonă. Îmi amintesc cum am ciocănit la o minunată uşă de lemn sculptat, lată de cel puţin 1,2 metri. Doamna a deschis şi, cu cea mai prietenoasă voce pe care am auzit-o vreodată, a spus: „Harv, îmi pare bine să te cunosc, intră în casă”. În timp ce ea mă servea cu ceai la gheaţă şi cu un castronel cu fructe, am rămas perplex. „Care-i şmecheria?” voia să ştie mintea mea cea

sceptică. Apoi a sosit soţul ei de la piscină. El a fost şi mai prietenos: „Harv, ne bucurăm că suntem vecini. Trebuie să vii la noi la grătar diseară, cu restul familiei. Vei cunoaşte toată lumea şi nu acceptăm să ne refuzaţi. Că veni vorba, joci golf? Joc mâine la club, nu vrei să vii cu mine pe post de invitat?" Ei, acum eram chiar şocat. Ce se întâmpla cu snobii pe care eram sigur că urma să-i întâlnesc? Am plecat acasă şi i-am spus soţiei că urma să mergem la grătar.

„O, Doamne", a spus ea, „cu ce o să mă îmbrac?" „Nu, dragă, nu înţelegi", i-am răspuns, „aceşti oameni sunt incredibil de drăguţi şi complet neprotocolari. Trebuie să fii tu însăţi".

În acea seară am fost la unii dintre cei mai calzi, drăguţi, generoşi şi iubitori oameni din viaţa noastră. La un anumit moment, am ajuns să discutăm despre o acţiune de caritate coordonată de gazdele noastre. Unul după altul, carnetele de cecuri erau completate. Nu-mi venea să cred, asistam la o coadă de oameni care doreau să-i dea bani acestei femei. Dar fiecare cec venea cu o condiţie. Înţelegerea presupunea reciprocitate, astfel că femeia trebuia să susţină acţiunile caritabile în care era implicat fiecare donator. La un moment dat, fiecare persoană de acolo era fie

coordonator, fie unul dintre principalii donatori ai unei acţiuni caritabile.

Prietenii care ne invitaseră pe noi erau implicaţi în câteva asemenea acţiuni. De fapt, în fiecare an îşi propuneau să fie principalul mare donator din oraş către Fondul Spitalului de Pediatrie. Nu numai că donau câteva zeci de mii de dolari, dar organizau în fiecare an o cină de gală la care se strângeau alte sute de mii de dolari.

Era acolo şi un medic flebolog, cu a cărui familie ne-am împrietenit. Era unul dintre cei mai buni flebologi din lume şi se îmbogăţise; câştiga între 5.000 şi 10.000 de dolari pentru o operaţie şi făcea patru sau cinci operaţii în fiecare zi.

Îl menţionez pentru că în fiecare marţi avea zi „liberă”, în care făcea intervenţii chirurgicale oamenilor din oraş care nu-şi puteau permite să-l plătească. În asemenea zile, lucra de la şase dimineaţa până la zece seara, realizând până la zece operaţii, toate gratuite. Mai mult de atât, conducea propria organizaţie a cărei misiune era de a aduce şi alţi medici să dea consultaţii gratuite pentru oamenii din comunitate.

Inutil să mai spun că vechea mea convingere

condiţionată, cum că bogaţii sunt nişte snobi lacomi, a dispărut ca şi cum nu ar fi existat vreodată. Pot să spun din proprie experienţă că cei mai bogaţi oameni pe care îi cunosc sunt şi cei mai drăguţi oameni pe care îi ştiu. De asemenea, sunt şi cei mai generoşi. Nu vreau să spun că oamenii care nu sunt bogaţi nu sunt drăguţi sau generoşi. Dar pot să spun cu siguranţă că ideea conform căreia bogaţii sunt răi aparţine pur şi simplu ignoranţei.

De fapt, una dintre cele mai sigure metode de a rămâne falit este aceea de a avea resentimente faţă de oamenii bogaţi. Suntem creaturi ale obişnuinţei şi, pentru depăşirea oricărui obicei, avem nevoie de practică. În loc să aveţi resentimente faţă de cei bogaţi, doresc să vă exersaţi admiraţia faţă de ei, să îi binecuvântaţi şi să vă obişnuiţi să îi iubiţi. Astfel veţi şti în mod inconştient că atunci când veţi fi bogaţi veţi fi admiraţi, binecuvântaţi şi iubiţi de alţi oameni, în loc să vi se poarte pică aşa cum dumneavoastră probabil simţiţi acum.

Una dintre filosofiile de viaţă după care mă ghidez provine din străvechea înţelepciune Huna, filosofia bătrânilor din

Hawaii. Spune cam aşa: binecuvântaţi ceea ce

vă doriţi. Dacă vedeţi o persoană cu o casă frumoasă, binecuvântaţi acea persoană şi binecuvântaţi acea casă. Dacă vedeţi o persoană cu o maşină frumoasă, binecuvântaţi acea persoană, precum şi maşina respectivă. Dacă vedeţi o persoană cu o familie iubitoare, binecuvântaţi acea persoană şi familia sa. Dacă vedeţi o persoană cu un corp frumos, binecuvântaţi acea persoană şi trupul său.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

„Binecuvântaţi ceea ce vă doriţi”. (filosofie Huna)

Ideea este că dacă aveţi resentimente pentru ceea ce au oamenii, nu veţi putea avea acele lucruri, indiferent ce aţi face.

Fără legătură cu cele de mai sus: dacă vedeţi o persoană într-un minunat Jaguar negru cu trapa din plafon deschisă, *nu aruncaţi cutii de bere în maşinal*

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Admir oamenii bogaţi!” „Binecuvântez oamenii bogaţi!” „Iubesc oamenii bogaţi!” „Şi eu voi fi unul dintre oamenii bogaţi”.*

Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Exersaţi filosofia Huna „binecuvântând ceea ce vă doriţi”. Mergeţi cu maşina prin cartier sau cumpăraţi reviste pentru a vedea case frumoase, maşini superbe şi pentru a citi despre afaceri de succes. Binecuvântaţi orice vă place din ceea ce vedeţi, binecuvântaţi proprietarii sau pe ceilalţi oameni implicaţi.

2. Scrieţi o scrisoare sau un e-mail şi trimiteţi-o unei persoane care are succes (nu este nevoie să o cunoaşteţi personal), indiferent de domeniu, spunându-i cât de mult o admiraţi şi cât de mult îi respectaţi realizările.

AL ŞAPTELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Bogaţii se asociază cu oameni pozitivi, plini de succes. Săracii se asociază cu oameni fără succes sau cu o atitudine negativă.

Oamenii de succes privesc alţi oameni de succes pentru a se motiva. Îi privesc ca pe nişte

modele de la care au de învăţat. Privindu-i, îşi spun: „Dacă ei pot, atunci pot şi eu”. După cum am menţionat mai devreme, a avea un model este una dintre principalele metode prin care oamenii învaţă.

Oamenii bogaţi sunt încântaţi că alţii au reuşit înaintea lor, astfel încât ei au în acest moment un model de urmat care le va face calea mai uşoară pentru obţinerea propriului succes. De ce să reinventezi roata? Există metode de îmbogăţire verificate, care practic funcţionează pentru toţi cei care le aplică.

În consecinţă, cea mai rapidă şi mai uşoară metodă de îmbogăţire este aceea de a învăţa exact cum joacă oamenii bogaţi acest joc, ei fiind maeştrii banilor. Scopul este, pur şi simplu, de a le copia strategiile interne şi externe. Ceea ce vă spun are sens: dacă faceţi exact aceleaşi acţiuni şi aveţi mintea setată în acelaşi mod, sunt mari şanse să ajungeţi la exact aceleaşi rezultate. Asta este ceea ce am făcut eu şi despre asta este vorba în această carte.

Spre deosebire de bogaţi, atunci când săracii aud despre succesul altora, adesea îi judecă, îi critică, îşi bat joc de ei sau încearcă să-i reducă la nivelul lor. Câţi oameni dintre aceştia cunoaşteţi?

câţi dintre dumneavoastră au rude care fac la fel? întrebarea este cum puteţi fi inspirat sau cum puteţi învăţa de la o persoană pe care o puneţi la pământ?

De câte ori mi se prezintă o persoană extrem de bogată, încerc să mă apropii de ea. Doresc să vorbesc cu ea, să învăţ cum gândeşte, să fac schimb de informaţii şi, dacă avem alte lucruri în comun, e posibil să devenim chiar prieteni.

Apropo, dacă credeţi că greşesc preferând prietenia bogaţilor, consideraţi oare că e mai bine să am prieteni faliţi? Nu prea cred! Aşa cum am spus-o mai devreme, energia este contagioasă şi nu am niciun interes să-mi pun energia la dispoziţia lor! Recent, am dat un interviu la radio şi a sunat o femeie care a pus o întrebare excelentă: „Ce este de făcut dacă eu am o atitudine pozitivă şi doresc să mă dezvolt, iar soţul meu mă trage înapoi? Să-l părăsesc? Să încerc să-l determin să se schimbe? Ce e de făcut?” Aud această întrebare de cel puţin o sută de ori pe săptămână atunci când predau cursurile noastre. Aproape toată lumea pune aceeaşi întrebare: „Ce se întâmplă dacă oamenii apropiaţi mie nu-mi permit să mă dezvolt şi chiar mă trag înapoi?”

Iată ce răspuns i-am dat femeii de la telefon şi

ceea ce le spun tuturor oamenilor care urmează cursurile noastre, lucru pe care vi-l sugerez şi dumneavoastră:

În primul rând, nu vă obosiţi să schimbaţi oamenii cu atitudine negativă. Nu aceasta este menirea dumneavoastră. Treaba dumneavoastră este să folosiţi ceea ce aţi învăţat pentru a vă îmbunătăţi atât viaţa, cât şi pe dumneavoastră ca persoană. Fiţi un model pentru ei, fiţi plini de succes, fiţi fericiţi şi, poate – subliniez *poate* – vor vedea şi ei lumina (în dumneavoastră) şi vor dori un pic din ea. Repet, energia este contagioasă. Întunericul este alungat de lumină. De fapt, oamenii trebuie să se străduiască din greu pentru a sta „întunecaţi" atunci când este lumină peste tot în jurul lor. Treaba dumneavoastră este aceea de a deveni cât mai bun. Dacă vă întreabă care este secretul dumneavoastră, spuneţi-le.

În al doilea rând, gândiţi-vă mereu la un alt principiu pe care îl predăm la „Antrenamentul vrăjitorului", un curs despre cum să vă manifestaţi dorinţele păstrându-vă calmul, concentrarea şi liniştea interioară. Acest principiu stabileşte că „orice lucru se întâmplă cu un motiv, iar acel motiv mă va susţine", într-adevăr, este mult mai greu să fii pozitiv şi conştient în apropierea unor

oameni pesimişti şi în circumstanţe negative, dar aceasta este o provocare pentru dumneavoastră! Aşa cum oţelul este călit prin foc, dacă vă puteţi respecta convingerile în timp ce oamenii din jurul dumneavoastră sunt cuprinşi de îndoieli şi chiar de dezaprobare, vă veţi dezvolta mai mult şi mai repede.

De asemenea, amintiţi-vă că „niciun lucru nu are alt înţeles decât acela pe care i-l daţi dumneavoastră”. În prima parte a acestei cărţi am discutat despre identificarea cu unul dintre părinţi sau chiar cu rebeliunea împotriva lor, în funcţie de cum le-aţi „încadrat” acţiunile. De acum înainte, doresc să exersaţi încadrarea negativismului altor persoane ca pe un mod de a vă reaminti cum să *nu* fiţi. Cu cât ceilalţi au o atitudine mai negativă, cu atât trebuie să vă amintiţi cât de *urât* este acest mod de a fi. Nu vă sfătuiesc să le spuneţi şi lor aceasta. Doar faceţi ceea ce v-am spus, fără a-i condamna pentru ceea ce sunt. Pentru că, dacă începeţi să-i judecaţi, să-i criticaţi şi să-i condamnaţi pentru ceea ce sunt, nu sunteţi cu nimic mai buni decât ei.

Dacă lucrurile se înrăutăţesc de tot, dacă nu le mai puteţi manevra energia distructivă, dacă vă trag înapoi până la un punct de unde nu vă mai

puteţi dezvolta, s-ar putea să fiţi nevoit să luaţi câteva decizii curajoase privind propria persoană şi modul în care doriţi să vă trăiţi restul vieţii. Nu vă sugerez să faceţi nimic pripit, dar eu unul nu aş putea trăi niciodată cu o persoană negativistă care şi-ar bate joc de dorinţa mea de a învăţa şi de a mă dezvolta, indiferent de domeniu: spiritual, personal sau financiar. Nu mi-aş putea face aşa ceva pentru că mă respect pe mine însumi, îmi respect viaţa şi merit să fiu cât se poate de fericit şi plin de succes. Îmi imaginez că dacă există peste 6,3 miliarde de oameni în lume, nu trebuie să stau în spatele unui ratat. Ori se mobilizează celălalt, ori plec eu!

Repet, energia este contagioasă: fie *influenţaţi* oamenii, fie *afectaţi* oamenii. Adevărul este valabil şi în sens invers: oamenii vă pot influenţa sau vă pot afecta. Permiteţi-mi să vă întreb ceva: aţi îmbrăţişa şi aţi ţine în braţe pe cineva despre care ştiţi că are o formă severă de pojar? Cei mai mulţi oameni ar răspunde: „Nici gând, nu vreau să fac pojar”. Ei bine, eu cred că gândirea negativă este ca un *pojar al minţii*. În loc de mâncărimi, aveţi muşcături; în loc de scărpinat, primiţi o ciomăgeală şi în loc de iritaţie aveţi parte de frustrare. Ce ziceţi, chiar doriţi să fiţi în preajma

unor asemenea oameni?

Sunt sigur că ştiţi zicala: „Cine se aseamănă se-adună”. Ştiaţi că majoritatea oamenilor câştigă în jur de 20% din venitul mediu al celor mai apropiaţi prieteni? De aceea ar fi bine să aveţi grijă cu cine vă asociaţi şi să alegeţi atent persoanele cu care vă petreceţi timpul.

Din proprie experienţă, bogaţii nu se duc la club doar să joace golf; ei se adună pentru a se întâlni cu alţi oameni bogaţi şi cu succes. Mai este o zicală care spune că „nu contează ce cunoşti, contează pe *cine* cunoşti”. Din punctul meu de vedere, ar trebui să înregistraţi asta. Pe scurt, „dacă doriţi să zburaţi cu vulturii, nu înotaţi cu raţele!” Eu îmi fac un scop din a mă întâlni cu oameni pozitivi, cu succes şi, la fel de important, mă feresc de cei cu atitudine negativă.

De asemenea, îmi propun să mă îndepărtez de situaţiile toxice. Nu văd niciun motiv pentru care m-aş infecta cu energie otrăvitoare. Printre aceste situaţii aş preciza cearta, bârfa şi înjunghierea pe la spate. Aş mai adăuga privitul la emisiunile de televiziune „fără sens”, doar dacă nu le folosiţi ca pe un mijloc de relaxare şi nu ca pe principala formă de divertisment. De obicei, când mă uit la televizor, urmăresc emisiunile sportive, în primul

rând, îmi place să-i urmăresc pe cei care au ajuns maeştri, indiferent de domeniu, în acest caz, indiferent de sportul pe care-l practică; în al doilea rând, pentru că îmi place să urmăresc interviurile de după încheierea jocului. Îmi place să ascult modul de gândire al campionilor şi, din punctul meu de vedere, oricine a ajuns în prima divizie din orice sport este un campion. Orice atlet ajuns la acest nivel a depăşit zeci de mii de alţi jucători, ceea ce, din punctul meu de vedere, îl transformă într-un adevărat fenomen. Îmi place să le urmăresc atitudinea de câştigător: „A fost un mare efort din partea întregii echipe. Am jucat bine, dar mai avem de adus îmbunătăţiri. Asta ne arată că e, într-adevăr, nevoie de antrenament susţinut”. De asemenea, îmi place să le ascult atitudinea atunci când au pierdut: „Este doar un meci. Vom reveni; vom uita de această înfrângere şi ne vom concentra asupra următorului meci. Vom vedea cum ne putem îmbunătăţi performanţele şi vom face tot ceea ce trebuie pentru a câştiga”.

În timpul Jocurilor Olimpice din 2004, canadianca Perdita Felicien, campioană mondială la cursa de 100 de metri garduri, era de departe favorită pentru medalia de aur. La cursa finală, s-a

împiedicat de primul obstacol şi a căzut. Nu a mai putut să termine cursa. Era extrem de supărată şi avea lacrimi în ochi, în timp ce stătea pe pistă confuză. În ultimii patru ani se pregătise pentru această cursă şase ore pe zi, în fiecare zi. În dimineaţa următoare, i-am văzut conferinţa de presă. Aş dori s-o fi înregistrat. A fost incredibil când i-am ascultat punctul de vedere. A spus ceva de genul: „Nu ştiu din ce cauză s-a întâmplat, dar s-a întâmplat şi intenţionez să ţin cont de asta. În următorii patru ani mă voi concentra şi mai tare şi voi munci chiar mai mult. Cine ştie ce s-ar fi întâmplat dacă aş fi câştigat? Poate că nu aş mai fi fost motivată. Ceea ce ştiu este că acum sunt mai hotărâtă decât am fost vreodată. Mă voi întoarce cu şi mai multă forţă”. Am rămas cu gura căscată. Puteţi învăţa multe ascultându-i pe campioni.

Bogaţii îşi petrec timpul în jurul învingătorilor. Săracii îşi pierd timpul în jurul învinşilor. De ce? Este vorba de confort. Bogaţii se simt confortabil printre alţi oameni plini de succes. Se simt demni de a fi în apropierea lor. Săracii nu se simt bine printre oamenii cu mult succes. Fie se tem că vor fi respinşi, fie sunt înspăimântaţi că locul lor nu este printre aceştia. Pentru a se proteja, ego-ul lor recurge la judecăţi şi critică.

Dacă doriţi să vă îmbogăţiţi, trebuie să vă modificaţi tiparul interior în scopul de a crede cu adevărat că fiecare bucăţică din dumneavoastră este la fel de bună ca a oricărui milionar sau miliardar. La seminariile mele sunt şocat când oamenii vin la mine şi mă întreabă dacă pot să mă atingă. Aceştia îmi spun: „Nu am atins niciodată un multimilionar”. De obicei sunt politicos şi zâmbesc, dar în capul meu spun: „Faceţi-vă şi voi o viaţă, pentru numele lui Dumnezeu! Nu sunt cu nimic mai bun sau diferit faţă de voi, iar dacă nu începeţi să învăţaţi asta acum, veţi fi faliţi toată viaţa!”

Prieteni, nu este vorba despre „a atinge” milionari, ci despre luarea deciziei că sunteţi la fel de buni sau merituoşi ca ei şi, în consecinţă, veţi acţiona ca şi ei. Iată care este cel mai bun sfat: dacă, într-adevăr, doriţi să atingeţi un milionar, deveniţi unul!

Sper că aţi înţeles ideea. În loc să-i luaţi în zeflemea pe cei bogaţi, mai bine luaţi-i ca model. În loc să evitaţi oamenii bogaţi, încercaţi să-i cunoaşteţi. În loc să spuneţi: „Vai, ce deosebiţi sunt!” mai bine spuneţi: „Dacă ei pot, atunci pot şi eu”. În cele din urmă, dacă doriţi să atingeţi un milionar, veţi fi capabil să vă atingeţi chiar pe

dumneavoastră!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Am ca exemplu oameni bogaţi şi de succes!” „Mă înconjor de oameni bogaţi şi plini de succes!” „Dacă ei reuşesc, atunci şi eu reuşesc!”* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Duceţi-vă la o bibliotecă, o librărie sau navigaţi pe Internet şi citiţi biografia unui om care este sau a fost extrem de bogat şi plin de succes. Câteva exemple bune sunt: Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates şi Ted Turner. Folosiţi-le poveştile drept surse de inspiraţie, pentru învăţarea unor strategii de succes specifice şi, mai mult decât atât, pentru a le copia tiparul mental.

2. Pătrunderi într-un club de elită, cum ar fi cluburile de tenis, de golf, într-un centru de sănătate sau într-unul de afaceri. Amestecaţi-vă printre oameni bogaţi, într-un mediu prosper. Sau dacă nu vă puteţi permite sub nicio formă să vă alăturaţi unui club de elită, luaţi-vă cafeaua sau

ceaiul în cel mai luxos hotel din oraş. Obişnuiţi-vă cu această atmosferă şi priviţi patronii, observând că nu sunt prin nimic diferiţi de dumneavoastră.

3. Identificaţi o situaţie sau o persoană care vă trage înapoi, îndepărtaţi-vă de această situaţie sau asociere. Dacă este un membru al familiei, încercaţi să petreceţi mai puţin timp împreună.

4. Nu vă mai uitaţi la emisiuni de slabă calitate şi ţineţi-vă departe de veştile proaste.

AL OPTULEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi îşi promovează munca şi propria persoană. Săracii au o gândire negativă despre promovare şi vânzare.

Compania mea, Peak Potentials Training, oferă mai mult de o duzină de programe. În timpul primului seminar, de obicei Millionaire Mind Intensive, menţionăm pe scurt câteva dintre celelalte cursuri şi apoi le oferim participanţilor bonusuri şi lecţii parţiale dacă se înscriu la alte cursuri în timp ce urmează seminarul iniţial.

Cei mai mulţi oameni sunt încântaţi. Le face plăcere să audă despre ce tratează celelalte cursuri şi să beneficieze de preţurile speciale. Cu toate acestea, unii nu sunt încântaţi. Le repugnă

orice fel de promovare, indiferent de modul în care pot beneficia de ea. Dacă, într-un mod sau altul, acest lucru vă caracterizează şi pe dumneavoastră este important de reţinut.

Respingerea promoţiilor este unul dintre cele mai importante obstacole către succes. De obicei, persoanele care au o problemă cu vânzarea sau promoţia sunt sărace. Este evident. Cum să puteţi realiza un venit mare în propria afacere sau ca reprezentant al unei companii dacă nu sunteţi dispuşi să informaţi publicul că existaţi, că produsul sau serviciul dumneavoastră este disponibil? Chiar dacă sunteţi doar angajaţi, în cazul în care nu sunteţi dispuşi să vă promovaţi calităţile veţi fi depăşiţi în ierarhia firmei de o persoană care este dispusă să se promoveze.

În general, oamenii au probleme cu vânzările sau promoţia din câteva motive. Este posibil să recunoaşteţi unul sau mai multe dintre următoarele motive.

În primul rând, se poate să fi avut în trecut o experienţă neplăcută cu persoane care făceau o activitate neadecvată de promovare. Poate că încercau să vă vândă ceva în mod agresiv. Poate că v-au deranjat într-un moment nepotrivit. Poate că nu au luat în considerare niciun refuz.

Indiferent de motiv, este important să recunoaşteţi că această experienţă a avut loc în trecut şi că ceea ce s-a petrecut atunci s-ar putea să nu vă ajute în prezent.

În al doilea rând, se poate să fi avut o experienţă descurajantă atunci când aţi încercat să vinderi ceva unei persoane care v-a respins categoric. În acest caz, dezgustul faţă de promoţie este, în principal, o proiecţie a propriei temeri de eşec şi respingere. Din nou, este foarte important să recunoaşteţi că trecutul nu este întotdeauna egal cu viitorul.

În al treilea rând, problema poate proveni din programarea părintească realizată în trecut. Multora dintre noi li s-a spus în copilărie că este nepoliticos să-ţi „trâmbiţezi meritele”. Dar, în lumea reală, când este vorba de afaceri şi succes, dacă nu vă susţineţi meritele, vă garantez că nimeni nu o va face. Bogaţii sunt dispuşi să-şi etaleze virtuţile şi valoarea în faţa oricărei persoane care îi va asculta şi cu care speră să facă afaceri.

În cele din urmă, unii oameni au impresia că sunt deasupra promoţiilor. Eu numesc această situaţie „sindromul mare-şi-tare”, cunoscut şi drept atitudinea „Nu-i aşa că sunt deosebit?” Cei

care suferă de acest sindrom au impresia că, dacă oamenii doresc ceea ce au ei, vor fi nevoiţi să-i găsească. Este sigur că oamenii care au acest sentiment sunt fie faliţi, fie vor fi în curând. Ei pot spera că toată lumea va scotoci pământul în căutarea lor, dar adevărul este că piaţa este plină de produse şi servicii şi, chiar dacă ale lor ar putea fi cele mai bune, nimeni nu o va şti, pentru că ei îşi ţin nasul prea sus pentru a o spune cuiva.

Probabil că aţi auzit zicala „Construieşte o cursă de şoareci mai bună şi lumea va face cărare la uşa ta”. Ei bine, aceasta este adevărată numai dacă adăugaţi şase cuvinte: „dacă oamenii ştiu despre acest lucru”.

Aproape întotdeauna bogaţii sunt nişte promotori excelenţi. Ei pot şi sunt dispuşi să-şi promoveze produsele, serviciile şi ideile cu pasiune şi entuziasm. În plus, au talentul de a-şi ambala aceste valori într-un mod extrem de atrăgător. Dacă dumneavoastră credeţi că acest lucru este greşit, haideţi să interzicem machiajul femeilor şi să renunţăm la costumele bărbaţilor. Toate acestea nu sunt altceva decât „ambalaje”.

Robert Kiyosaki, autorul unui bestseller pe care îl recomand cu căldură, *Tată bogat, tată*

sărac[1]*,* subliniază faptul că orice afacere, inclusiv scrierea cărţilor, depinde de vânzări. El observă că este recunoscut ca fiind cel mai bine *vândut* autor şi nu drept cel mai bun *scriitor.* Primul este mult mai bine plătit decât celălalt.

De obicei, oamenii bogaţi sunt conducători, iar marii conducători sunt şi buni promotori. Pentru a fi lider, se presupune că trebuie să ai adepţi şi suporteri, ceea ce înseamnă că trebuie să te pricepi la vânzări, la inspirarea şi motivarea oamenilor pentru a-ţi adopta viziunea. Chiar preşedintele Statelor Unite ale Americii trebuie să-şi „vândă" în permanenţă ideile cetăţenilor, Congresului şi chiar propriului partid, în scopul de a le pune în practică. Şi înainte de toate acestea, dacă nu s-ar fi „vândut", în primul rând, *pe sine,* nu ar fi fost ales niciodată.

Pe scurt, orice lider care nu poate sau nu vrea să facă o activitate de promovare nu va conduce pentru un timp îndelungat, fie că este vorba de politică, afaceri, sport sau chiar ca părinte. Insist asupra acestui lucru pentru că *liderii câştigă mult mai mulţi bani decât subalternii.*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

1 Carte apărută la Curtea Veche Publishing, 2000 *(n.t.).*

Liderii câştigă mult mai mulţi bani decât subalternii!

În acest moment problema nu este dacă vă place sau nu să faceţi promovare, ci *motivul* pentru care faceţi o promoţie. Acesta rezultă din convingerile dumneavoastră. Credeţi cu adevărat în propria valoare? Credeţi cu adevărat în produsul sau în serviciul pe care îl oferiţi? Credeţi cu adevărat că lucrul pe care-l aveţi va fi util oricărei persoane căreia îl promovaţi?

Dacă dumneavoastră credeţi în propria valoare, de ce aveţi impresia că ascunderea ei faţă de cei care ar avea nevoie de ea ar fi o atitudine adecvată? Să presupunem că deţineţi un tratament pentru artrită şi întâlniţi pe cineva care suferă şi are dureri din cauza aceste boli. Aţi ascunde remediul faţă de această persoană? Aţi aştepta ca persoana respectivă să vă ghicească gândurile sau să ghicească faptul că aveţi un produs care i-ar putea fi folositor? Ce părere aţi avea despre cineva care nu ar da o şansă unei persoane suferinde pentru că este prea timidă, pentru că se teme sau pentru că nu se coboară la nivelul promovării?

Şi mai frecvent se întâmplă ca persoanele care

au probleme cu promovarea să nu creadă cu adevărat în produsul lor sau să nu creadă cu tărie în propria persoană. În consecinţă, le vine greu să-şi imagineze că alţi oameni cred suficient de mult în valoarea lor, astfel încât să o poată împărtăşi oricui le iese în cale şi în orice mod posibil.

Dacă dumneavoastră credeţi că ceea ce aveţi de oferit poate ajuta cu adevărat oamenii, este de datoria dumneavoastră să aduceţi acest lucru la cunoştinţa cât mai multor persoane, în acest fel, nu numai că ajutaţi oamenii, dar vă şi îmbogăţiţi!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Îmi promovez valoarea în faţa celorlalţi cu pasiune şi entuziasm”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Acordaţi note de la 1 la 10 produsului pe care îl oferiţi (sau pe care plănuiţi să-l oferiţi), în funcţie de cât de mult credeţi în valoarea lui (1 este cel mai puţin, 10 este cel mai mult). Dacă rezultatul notării este între 7 şi 9, revizuiţi-vă

produsul sau serviciul pentru a-i creşte valoarea. Dacă rezultatul este mai mic de 7, nu mai oferiţi acest produs sau serviciu şi începeţi să promovaţi ceva în care credeţi cu adevărat.

2. Citiţi cărţi, ascultaţi casete şi CD-uri şi urmaţi cursuri de marketing şi vânzări. Deveniţi expert în ambele domenii până în măsura în care vă puteţi promova valoarea cu succes şi fără a face concesii.

AL NOUĂLEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi îşi depăşesc problemele. Oamenii săraci evită problemele.

Cum am spus mai devreme, a te îmbogăţi nu este la fel de uşor ca o plimbare prin parc. Este o călătorie plină de suişuri şi coborâşuri, întoarceri şi obstacole. Drumul către avere este plin de capcane şi pericole, acesta fiind motivul pentru care majoritatea oamenilor nu îl urmează. Nu doresc hărţuiala, durerile de cap şi responsabilităţile. Pe scurt, nu-şi doresc probleme.

Aici este una dintre cele mai mari diferenţe dintre bogaţi şi săraci. Oamenii bogaţi, plini de succes, îşi depăşesc problemele care li se ivesc, în timp ce oamenii săraci sunt depăşiţi de

problemele lor.

Oamenii săraci ar face orice pentru a evita problemele. Ei văd provocarea şi o iau la fugă. Ironia este că, în dorinţa lor de a se asigura că nu vor avea probleme, ei ajung la cea mai mare problemă din câte există… sunt săraci şi nefericiţi. Secretul succesului, prieteni, nu stă în încercarea de a evita, a scăpa sau a vă micşora problemele; secretul este să evoluaţi, să vă dezvoltaţi, astfel încât să depăşiţi orice problemă.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Secretul succesului nu stă în încercarea de a evita, a scăpa sau a vă micşora problemele; secretul este să vă dezvoltaţi, astfel încât să depăşiţi orice problemă.

Pe o scară de la 1 la 10, unde 1 este valoarea minimă, imaginaţi-vă că dumneavoastră sunteţi o persoană cu tărie de caracter şi atitudine notate cu 2 şi vă aflaţi în faţa unei probleme de nivel 5. Cum pare această problemă: mare sau mică? Din perspectiva nivelului 2, o problemă cu o complexitate de nivel 5 ar părea o problemă *mare.*

Acum imaginaţi-vă că v-aţi dezvoltat şi aţi ajuns o persoană situată la nivelul 8. În aceste

condiţii, aceeaşi problemă de nivel 5 ar fi o problemă mare sau mică? în mod misterios, aceeaşi situaţie este acum o problemă mică.

În sfârşit, imaginaţi-vă că v-aţi străduit din greu şi aţi ajuns o persoană de nivelul 10. În asemenea condiţii, aceeaşi problemă de nivelul 5 apare ca o problemă mare sau mică? Răspunsul este că nu mai aveţi *nicio* problemă. În jurul ei nu este nicio energie negativă. Este o situaţie normală, care trebuie rezolvată, cum ar fi spălatul pe dinţi sau îmbrăcatul.

Reţineţi că, indiferent dacă sunteţi bogat sau sărac, dacă jucaţi la nivel înalt sau nu, problemele nu dispar de la sine. Atâta timp cât sunteţi în viaţă, întotdeauna vor apărea aşa-numitele obstacole şi probleme. Permiteţi-mi să rezum delicat această afirmaţie. Niciodată nu contează nivelul problemei – ceea ce contează este nivelul dumneavoastră!

Acest adevăr poate fi dureros, dar dacă sunteţi pregătiţi să vă mobilizaţi către următorul nivel al succesului, va fi nevoie să deveniţi conştienţi de ceea ce se întâmplă cu adevărat în viaţa dumneavoastră. Sunteţi gata? Iată!

Dacă în viaţa dumneavoastră există o problemă mare, aceasta înseamnă doar că sunteţi

o persoană măruntă! Nu vă lăsaţi înşelaţi de aparenţe. Lumea dumneavoastră exterioară este, în principal, o reflecţie a celei interioare. Dacă doriţi să faceţi o schimbare permanentă, nu vă mai concentraţi asupra nivelul problemelor dumneavoastră şi începeţi să vă focalizaţi atenţia asupra nivelului dumneavoastră!

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Dacă aveţi o problemă mare în faţă, aceasta înseamnă că sunteţi o persoană măruntă.

La seminar, ofer participanţilor următoarea metodă pentru aducere aminte: de câte ori simţiţi că aveţi o problemă mare, arătaţi-vă cu degetul şi strigaţi „Mititelu de mine, mititelu de mine, mititelu de mine!” Aceasta vă va trezi rapid la realitate şi vă va reorienta atenţia acolo unde trebuie – asupra propriei persoane. Apoi, venind de la „supraeul” dumneavoastră (mai degrabă de la acesta decât de la eul victimă, bazat pe egocentrism), respiraţi adânc şi luaţi decizia, chiar în acest moment, de a deveni o persoană mai importantă şi de a nu mai permite niciunei

probleme sau obstacol să vă îndepărteze nici de succes, nici de fericire.

Cu cât sunt mai mari problemele pe care le puteţi rezolva, cu atât poate fi mai mare afacerea pe care o puteţi deţine; cu cât puteţi face faţă unei responsabilităţi mai mari, cu atât puteţi coordona mai mulţi colaboratori; cu cât puteţi mulţumi mai mulţi clienţi, cu atât puteţi manevra mai mulţi bani şi, în cele din urmă, puteţi obţine o avere mai mare.

Repet, averea dumneavoastră poate creşte doar în măsura în care creşteţi dumneavoastră. Obiectivul este de a vă dezvolta într-o măsură în care veţi depăşi oricare dintre problemele şi obstacolele care vă apar în drumul spre bogăţie şi în cursul păstrării averii realizate.

Că veni vorba, *menţinerea* averii reprezintă o cu totul altă poveste. Ştiaţi acest lucru? Eu nu. Am crezut că, odată ce te-ai îmbogăţit, ai reuşit! Dar ce surpriză urâtă am avut când mi-am pierdut primul milion de dolari aproape tot atât de repede pe cât mi-a luat ca să-l obţin. Acum, privind în urmă, înţeleg care a fost explicaţia. La acel moment, „cutia mea cu scule” nu era încă suficient de mare şi de solidă pentru a menţine averea pe care o realizasem. Repet, mulţumesc

Domnului că am exersat principiile Millionaire Mind şi am fost capabil să mă recondiţionez! Nu numai că am refăcut acel milion, dar, datorită noului „tipar financiar”, am făcut alte şi alte milioane. Şi ceea ce este mai important, nu numai că le păstrez, dar averea mea continuă să *crească într-un* ritm fenomenal!

Gândiţi-vă că sunteţi un container pentru bogăţie. Ce se va întâmpla dacă acest recipient este mic, iar banii câştigaţi sunt mulţi? îi veţi pierde. Containerul dumneavoastră va da pe dinafară şi surplusul de bani se va revărsa peste tot. Pur şi simplu, nu puteţi avea mai mulţi bani decât încap în container. Prin urmare, trebuie să vă dezvoltaţi pentru a deveni un container mare, astfel încât nu numai să puteţi *reţine* mai mulţi bani, dar şi să *atrageţi* o avere mai mare. Universul detestă vidul, iar dacă dumneavoastră aveţi un recipient pentru bani prea mare, el se va grăbi să umple acel spaţiu.

Unul dintre motivele pentru care oamenii bogaţi îşi depăşesc problemele se referă la ceea ce am discutat mai devreme. Ei nu se concentrează pe problemă, ci îşi îndreaptă atenţia asupra ţintei. Repet, în general, mintea se focalizează la un

moment dat asupra unui singur lucru. Aceasta înseamnă că fie vă plângeţi din cauza problemelor, fie lucraţi pentru a le soluţiona. Oamenii bogaţi şi plini de succes se concentrează asupra soluţiilor, îşi cheltuie energia şi timpul realizând strategii, planificând răspunsuri pentru provocările care apar şi realizând sisteme care împiedică apariţia problemelor.

Oamenii săraci şi lipsiţi de succes sunt orientaţi asupra problemelor. Ei îşi cheltuie energia şi timpul plângându-se şi învinovăţind pe alţii; adesea vin cu o soluţie care doar ameliorează problema, ca să nu mai spunem că nu se asigură de faptul că nu va mai reapărea.

Bogaţii nu se retrag din faţa problemelor, nu le evită şi nu se plâng de ele. Ei sunt nişte războinici pe câmpul de luptă al finanţelor. Definiţia pe care o folosim pentru un războinic în cadrul „Taberei de Antrenare a Războinicului Iluminat" este „cel care se cucereşte pe sine".

În concluzie, dacă deveniţi un maestru în manevrarea oricăror probleme şi în depăşirea oricăror obstacole, ce vă mai poate opri în obţinerea succesului? Răspunsul este: *nimici* şi dacă nu vă mai poate opri nimic, înseamnă că aţi devenit *de neoprit.* Dacă deveniţi de neoprit, care

sunt şansele pe care le aveţi în viaţă? Răspunsul este: *toate* şansele. Dacă sunteţi de neoprit, totul şi orice vă este la îndemână. Pur şi simplu, alegeţi şi este al dumneavoastră! Ce părere aveţi despre o asemenea libertate?

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Sunt mai important decât orice problemă”. „Pot face faţă oricărei probleme”.* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar”.*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. De câte ori vă simţiţi supărat din cauza unor probleme „mari”, arătaţi către propria persoană spunând: „Mititelu de mine, mititelu de mine, mititelu de mine”. Apoi respiraţi adânc şi spuneţi: „Pot face faţă acestui lucru. Sunt mai important decât orice problemă”.

2. Descrieţi pe hârtie o problemă pe care o aveţi în viaţă. Apoi enumeraţi zece acţiuni specifice la care puteţi recurge pentru rezolvarea sau cel puţin ameliorarea acestei situaţii. Aceasta vă va reorienta de la gândirea axată pe problemă către gândirea axată pe soluţionarea ei. În primul rând, este posibil să vă rezolvaţi problema. În al

doilea rând, vă veţi simţi mult mai bine.

AL ZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Bogaţii primesc cu uşurinţă. Săracii primesc cu dificultate.

Dacă ar trebui să alegem care este principalul motiv pentru care oamenii nu-şi ating întregul potenţial financiar, aş numi faptul că majoritatea oamenilor nu sunt buni „primitori”. Aceştia pot să dăruiască cu uşurinţă sau cu dificultate, dar în mod categoric primesc cu greutate. Şi din cauza faptului că nu primesc cu uşurinţă, atunci nu primesc nimic!

Există câteva motive pentru care oamenii sunt puşi în încurcătură atunci când primesc ceva. În primul rând, mulţi oameni simt că nu sunt demni sau merituoşi. Acest sindrom se răspândeşte rapid în societatea noastră. Îmi vine să cred că acest sentiment – de a nu fi destul de buni – le curge prin vene unui număr de peste 90% dintre indivizi.

De unde vine acest sentiment de inferioritate? Ca de obicei – din condiţionarea noastră. Pentru cei mai mulţi dintre noi provine din faptul că auzim rostindu-se de douăzeci de ori „nu” pentru fiecare „da”, auzim de zece ori „greşeşti” pentru

un „ai dreptate” şi de cinci ori „eşti fraier” pentru un „eşti extraordinar”.

Chiar dacă părinţii sau profesorii au fost incredibil de încurajatori, mulţi dintre noi sfârşesc prin a simţi că nu sunt capabili să se ridice în orice moment la nivelul aşteptărilor şi laudelor. Din nou, nu suntem suficient de buni.

În plus, în viaţa multora dintre noi a fost prezentă pedeapsa. Pur şi simplu, această regulă nescrisă stabileşte că dacă faci ceva greşit vei fi sau ar trebui să fii pedepsit. Unii dintre noi erau pedepsiţi de către părinţi, alţii de către profesori… iar alţii, mai ales în anumite cercuri religioase, erau ameninţaţi cu pedeapsa pedepselor, interzicerea intrării în paradis.

Bineînţeles, totul ar trebui să fie în regulă odată ce ajungem adulţi. Corect? Ba deloc. Pentru cei mai mulţi oameni condiţionarea pedepsei este atât de adânc înrădăcinată, încât se autopedepsesc în mod inconştient, atunci când nu mai este în apropiere cineva care să-i pedepsească. Se poate ca în copilărie pedeapsa să fi îmbrăcat următoarea formă. „Pentru că nu ai fost cuminte nu o să primeşti bomboane”. Cu toate acestea, în prezent poate lua forma: „Ai fost rău, aşa că nu ai bani”. Aceasta explică de ce unii

oameni îşi limitează câştigurile şi de ce alţi oameni îşi vor sabota inconştient propriul succes.

Nu este de mirare că oamenii au greutăţi atunci când este vorba de a primi. Este suficientă o greşeală măruntă şi sunteţi condamnaţi să purtaţi asupra dumneavoastră povara sărăciei şi a nefericirii pentru tot restul vieţii. „Cam dur", spuneţi? De când a devenit mintea logică sau miloasă? Repet, mintea condiţionată este un dosar în care se află programarea din trecut, înţelesuri prefabricate şi poveşti despre drame şi dezastre. „A avea logică" nu este principala ei trăsătură.

La seminariile mele predau ceva ce ar putea să vă facă să vă simţiţi mai bine. În cele din urmă, nu contează dacă meritaţi sau nu, puteţi fi bogaţi indiferent de situaţie. Mulţi dintre cei bogaţi nu se simt complet merituoşi. De fapt, aceasta este una dintre motivaţiile principale pentru care oamenii se îmbogăţesc… pentru a-şi demonstra lor înşile şi celorlalţi că pot să facă acest lucru şi că sunt valoroşi. Ideea că stima de sine este necesară pentru stabilirea unei valori nete este doar atât, o idee, dar care nu are prea multă valoare în lumea reală. După cum am spus şi mai devreme, a vă îmbogăţi doar pentru a demonstra ceva nu vă va face cel mai fericit om din lume, astfel încât este

mai bine dacă faceţi avere din alte motive. Dar cel mai important este să înţelegeţi că sentimentul de inferioritate nu vă va împiedica să vă îmbogăţiţi; din punct de vedere strict financiar, acest sentiment de inferioritate poate fi o resursă motivaţională.

Acestea fiind zise, doresc să vă împărtăşesc ceva, tare şi clar. Acesta ar putea fi de departe unul dintre cele mai importante momente din viaţa dumneavoastră. Sunteţi gata? Ascultaţi!

Recunoaşteţi că nu contează dacă sunteţi sau nu merituoşi. Repet, nimic nu are alt sens decât cel pe care îl dăm noi lucrurilor. Nu ştiu care este situaţia în cazul dumneavoastră, dar eu nu am auzit niciodată de cineva care să fi primit o etichetare la naştere. Vi-l puteţi imagina pe Dumnezeu însemnând fruntea fiecărei persoane pe măsură ce se naşte? „Merituos… nemerituos… merituos… merituos… nemerituos. Câh… categoric nemerituos”. Iertaţi-mă, dar nu cred că merge aşa. Nu vine nimeni să vă eticheteze „merituos” sau „nemerituos”. Dumneavoastră o faceţi. Dumneavoastră hotărâţi. Dumneavoastră decideţi. Pur şi simplu este vorba de punctul dumneavoastră de vedere. Sunteţi merituoşi numai dacă spuneţi dumneavoastră că sunteţi. Dar

dacă spuneţi că nu sunteţi merituoşi, atunci nu sunteţi. Indiferent de situaţie, vă veţi trăi propria poveste. Este atât de important, încât am s-o repet: vă veţi trăi propria poveste. Este foarte simplu.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Sunteţi merituoşi numai dacă spuneţi dumneavoastră că sunteţi. Dacă spuneţi că nu sunteţi merituoşi, atunci nu sunteţi.

Atunci de ce îşi fac oamenii aşa ceva? De ce ar inventa o asemenea poveste, cum că nu ar fi merituoşi? Este vorba de natura minţii umane, acea parte protectoare din noi care caută întotdeauna ceea ce nu merge aşa cum ar trebui. Aţi observat vreodată că veveriţele nu-şi fac niciodată griji pentru asemenea lucruri? Vă imaginaţi o veveriţă spunându-şi: „Nu am de gând să adun multe nuci anul acesta ca să mă pregătesc pentru iarnă, deoarece nu merit”? Mă îndoiesc, pentru că aceste creaturi nu prea inteligente nu şi-ar face niciodată aşa ceva. Doar cele mai evoluate fiinţe de pe planetă, oamenii, au abilitatea de a se autolimita în acest mod.

Obişnuiesc să spun: „Dacă un stejar de 30 de metri ar avea mintea unui om, ar creşte până la 3 metri!” în consecinţă, iată ce vă sugerez: de vreme ce este mult mai uşor să vă modificaţi povestea decât să vă schimbaţi meritele, trebuie să schimbaţi povestea. Este mult mai rapid şi mai ieftin. Pur şi simplu, inventaţi o poveste nouă, mult mai încurajatoare, şi trăiţi-o.

„Vai, dar n-aş putea face aşa ceva”, spuneţi dumneavoastră. „Nu sunt calificat să decid dacă sunt demn. Asta trebuie să o stabilească altcineva”. Îmi pare rău, vă spun, această idee nu este corectă; asta ca să nu spun: „Terminaţi cu prostiile!” Indiferent ce ar fi spus vreodată cineva, acea idee nu ar avea niciun efect dacă nu aţi preluat-o şi nu aţi crede-o, iar acest lucru nu-l puteţi realiza decât dumneavoastră. Pentru a vă simţi un pic mai bine, haideţi să jucăm un joc prin care voi face pentru dumneavoastră ceea ce facem pentru miile de participanţi la Millionaire Mind Intensive Seminar: că voi binecuvânta.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

„Dacă un stejar de 30 de metri ar avea mintea unui om, ar creşte doar până la 3

metri!”

T. Harv Eker

Este vorba de o ceremonie specială, astfel încât vă rog să îndepărtaţi tot ceea ce v-ar putea distrage atenţia. Nu mai ronţăiţi, nu mai vorbiţi la telefon, nu mai faceţi altceva, indiferent despre ce ar fi vorba. Dacă doriţi, bărbaţii se pot schimba la costum şi cravată, deşi un smoching ar fi mai potrivit. Pentru femei ar fi perfectă o rochie de seară elegantă şi pantofi cu tocuri. Iar dacă nu aveţi ceva destul de elegant sau nou, categoric aceasta ar fi ocazia ideală să mergeţi să vă cumpăraţi o haină nou-nouţă, preferabil de marcă.

Dacă sunteţi gata cu toţii, haideţi să începem. Vă rog să puneţi un genunchi jos şi să vă aplecaţi capul în semn de omagiu. Gata. „PRIN PUTEREA CU CARE AM FOST ÎNVESTIT, VA DECLAR «MERITUOŞI» DE ACUM ÎNAINTE, PENTRU TOTDEAUNA!”

Este în regulă, am terminat. Acum vă puteţi ridica şi vă puteţi înălţa capul pentru că sunteţi, în sfârşit, merituoşi. Vă dau un sfat înţelept: încetaţi să vă etichetaţi în „merituos” şi „nemerituos” şi începeţi să acţionaţi pentru a deveni bogaţi!

Cel de-al doilea motiv important pentru care oamenii au probleme atunci când primesc ceva este faptul că au fost crescuţi cu proverbul: „Este mai bine să dăruieşti decât să primeşti”. Permiteţi-mi să mă exprim cât mai elegant posibil: „Ce *şarlatanie!”* Acest enunţ este mizerabil şi, în cazul în care nu aţi observat, este răspândit de obicei de persoane şi grupuri care doresc ca dumneavoastră să daţi, iar ei să primească.

Tot acest concept este ridicol. Ce este mai bun: fierbinte sau rece, mic sau mare, stânga sau dreapta, înăuntru sau afară? Dăruitul şi primitul sunt cele două faţete ale aceleiaşi monede. Pur şi simplu, indiferent cine a decis că este mai bine să daţi decât să primiţi a fost „afon” la matematică. Pentru orice persoană care dăruieşte trebuie existe să o persoană care primeşte, iar pentru orice persoană care primeşte trebuie să existe o persoană care dăruieşte.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Pentru orice persoană care dăruieşte trebuie să existe o persoană care primeşte, iar pentru orice persoană care primeşte trebuie să existe o persoană care dăruieşte.

Gândiţi-vă! Cum puteţi dărui dacă nu există nimic sau nimeni care să primească? Pentru a funcţiona, ambele faţete ale momentului trebuie să fie într-un echilibru perfect una faţă de cealaltă, jumătate-jumătate. Şi, de vreme ce dăruitul şi primitul trebuie să se egaleze unul pe celălalt, trebuie să fie, de asemenea, egale ca importanţă.

Pe de altă parte, cum vă simţiţi când dăruiţi? Cei mai mulţi dintre noi ar fi de acord că dăruitul te face să te simţi minunat şi împlinit. Dimpotrivă, cum vă simţiţi atunci când doriţi să dăruiţi, iar cealaltă persoană nu este dispusă să primească? Cei mai mulţi dintre noi ar fi de acord că se simt îngrozitor. Astfel că trebuie să ştiţi: *dacă nu sunteţi dispuşi să primiţi, atunci îi întristaţi pe cei care doresc să vă dăruiască.*

De fapt, dumneavoastră le refuzaţi bucuria şi plăcerea care derivă din acţiunea de a dărui: în loc de asta, ei se simt jalnic. De ce? Repet: totul este energie; atunci când doriţi să dăruiţi şi nu o puteţi face, acea energie nu poate fi exprimată şi se acumulează în dumneavoastră. Această energie „acumulată” se transformă apoi în emoţii negative.

Pentru a înrăutăţi lucrurile, atunci când nu

sunteţi complet dispuşi să primiţi, antrenaţi universul să nu vă mai dăruiască! Este simplu: dacă nu sunteţi dispuşi să vă primiţi partea, aceasta se va duce la altcineva, care este disponibil. Iată unul dintre motivele pentru care bogaţii devin mai bogaţi, iar săracii devin mai săraci. Nu pentru că bogaţii sunt mai merituoşi, ci pentru că ei sunt mai dispuşi să primească, în timp ce majoritatea oamenilor săraci nu sunt.

Am învăţat destul de bine această lecţie în timp ce făceam camping în pădure. În timpul pregătirilor pentru o staţionare de două zile am realizat un fel de adăpost cu acoperiş în pantă. Acest lucru presupune legarea de un copac a părţii superioare a unei folii impermeabile şi ataşarea fermă a capătului de jos la pământ, pentru a realiza un acoperiş cu un unghi de patruzeci şi cinci de grade, sub care să se poată dormi. Slavă Domnului că am pregătit acest „miniapartament”, pentru că a plouat toată noaptea. Când am ieşit din adăpost în acea dimineaţă, am observat cât de uscat eram eu şi tot ceea ce mai era sub prelată. Cu toate acestea, nu m-am putut abţine să nu observ băltoaca adâncă ce se adunase la baza prelatei. Dintr-odată, am auzit o voce interioară spunându-mi: „Natura este

foarte îmbelşugată, dar nu face discriminări. Atunci când cade, ploaia trebuie să meargă undeva. Dacă într-o parte este uscat, o altă parte va fi de două ori mai udă". În timp ce stăteam lângă băltoacă mi-am dat seama că banii se ghidează după acelaşi principiu. Există o abundenţă de bani, miliarde de dolari plutesc în jur, se găsesc din belşug şi trebuie să ajungă undeva. Iată care este morala: dacă cineva nu este dispus să-şi primească partea, aceasta trebuie să meargă la altcineva, care este dispus să primească. Ploii nu-i pasă cine are parte de ea şi nici banilor.

Când ajungem la acest punct, în seminarul Millionaire Mind îi învăţ pe oameni o rugăciune specială pe care am creat-o după ce am trăit experienţa mea de sub prelată. Bineînţeles că este cam stângace, dar morala este evidentă. Sună cam aşa: „Univers, dacă pregăteşti ceva bun pentru o persoană care nu este dispusă să primească, trimite-mi mie! Sunt deschis şi dispus să primesc toate binecuvântările tale. Mulţumesc". Întreaga audienţă repetă această rugă împreună cu mine şi ajunge în delir! Oamenii sunt încântaţi pentru că te simţi uimitor atunci când eşti complet dispus să primeşti şi te simţi minunat pentru că este

complet natural să faci acest lucru. Orice aţi găsi de spus împotriva acestui lucru este, repet, doar o „poveste” care nu vă ajută nici pe dumneavoastră, nici pe oricine altcineva. Lăsaţi-vă povestea să dispară şi permiteţi banilor să apară.

Oamenii bogaţi muncesc din greu şi cred că este perfect acceptabil să fie bine recompensaţi pentru eforturile şi valoarea pe care o creează. Săracii muncesc din greu, dar, din cauza sentimentului de inferioritate, ei cred că nu se cuvine să fie bine recompensaţi pentru eforturile lor şi pentru valoarea pe care o produc. Această convingere îi transformă în victimele perfecte şi, bineînţeles, nu poţi fi o „bună” victimă dacă eşti bine recompensat.

Mulţi săraci chiar cred că sunt oameni mai buni pentru că sunt săraci. Într-un fel, ei cred că sunt mai buni sau mai pioşi. Prostii! Săracii au un singur lucru, sărăcia. La cursurile mele a participat un domn care a venit la mine cu ochii înlăcrimaţi. A spus: „Chiar nu văd cum aş putea să mă simt bine când am mulţi bani în timp ce alţii au atât de puţini”. I-am pus câteva întâmplări simple: „Cu ce ajutaţi săracii dacă sunteţi unul dintre ei? Pe cine ajutaţi dacă sunteţi falit? Nu sunteţi doar o altă gură de hrănit? Nu ar fi mai folositor pentru

dumneavoastră să faceţi mai întâi avere şi apoi să fiţi capabil să ajutaţi cu adevărat pe alţii, dintr-o poziţie de putere?”

S-a oprit din plâns şi a spus: „Am înţeles, pentru prima oară am înţeles. Nu-mi vine să cred la ce prostii mă gândeam. Harv, cred că a venit şi pentru mine timpul să mă îmbogăţesc şi, în timp, să-i ajut pe alţii. Mulţumesc”. S-a întors la locul lui fiind un alt om. De curând am primit un e-mail de la el în care îmi spunea că acum câştigă de zece ori mai mult decât înainte şi că se simte minunat. Mai mult decât atât, spune el, se simte extraordinar pentru că este capabil să-şi ajute familia şi pe unii dintre prietenii care încă se mai zbat în lipsuri.

Aceasta mă aduce la un punct important: dacă aveţi mijloacele prin care puteţi câştiga mulţi bani, folosiţi-le. De ce? Deoarece adevărul este că suntem extrem de norocoşi să trăim în această societate, în care practic fiecare persoană este bogată în comparaţie cu oamenii din multe alte părţi ale globului. Pur şi simplu, unii oameni nu au niciodată ocazia de a avea mulţi bani. Dacă faceţi parte dintre norocoşii care au această oportunitate, şi oricare dintre dumneavoastră ar putea citi o carte asemănătoare cu aceasta, atunci

folosiţi aceste mijloace pentru tot ceea ce merită.

Deveniţi bogaţi cu adevărat şi apoi ajutaţi oamenii care nu au ocazia pe care aţi avut-o dumneavoastră. Pentru mine, asta are mult mai mult sens decât a fi sărac şi a nu ajuta pe nimeni.

Bineînţeles, sunt oameni care vor zice: „Banii mă vor schimba. Dacă mă îmbogăţesc, mă pot transforma într-un fel de ticălos lacom”. În primul rând, singurii oameni care spun aşa ceva sunt cei săraci. Este doar o altă motivaţie a eşecului lor şi provine dintr-una din multele buruieni care cresc în grădina lor financiară. Nu-i luaţi în seamă!

În al doilea rând, permiteţi-mi să v-o spun de-a dreptul. *Banii nu vor face decât să accentueze caracterul pe care îl aveţi deja.* Dacă sunteţi rău, banii vă vor oferi oportunitatea de a fi mai rău; dacă sunteţi bun, banii vă vor oferi oportunitatea de a fi mai bun. Dacă aveţi un suflet de ticălos, cu bani puteţi fi şi mai ticălos (ştiu că nu există un asemenea grad de comparaţie, dar dacă aţi fi un ticălos adevărat aţi descoperi o metodă). Dacă sunteţi generos, mai mulţi bani vă vor oferi oportunitatea de a fi şi mai generos. Iar oricine vă spune altceva cu siguranţă este *faliţi*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Banii nu vor face decât să accentueze caracterul pe care îl aveţi deja.

Deci ce este de făcut? Cum să deveniţi o persoană care primeşte cu uşurinţă?

În primul rând, începeţi prin a vă răsfăţa. Amintiţi-vă, oamenii sunt creaturi ale obişnuinţei, prin urmare trebuie să exersaţi în mod conştient de a primi ceea ce are viaţa mai bun de oferit.

Unul dintre elementele-cheie în sistemul de management al banilor pe care îl predăm la Millionaire Mind Intensive Seminar este deschiderea unui cont pentru „distracţii”, în care să depuneţi o sumă de bani destinată a fi cheltuită pe lucruri care vă răsfaţă şi vă permit să vă „simţiţi de milioane”. Scopul acestui cont este de a vă ajuta să vă validaţi meritele şi de a vă fortifica „muşchiul primirii”.

În al doilea rând, doresc să exersaţi modul în care vă exprimaţi gratitudinea şi entuziasmul ori de câte ori găsiţi sau primiţi bani. Este nostim, dar pe când eram sărac şi vedeam o monedă de un penny pe jos, nu m-aş fi înjosit să ridic un bănuţ amărât. Acum, că sunt bogat, adun orice, chiar dacă seamănă cu un ban. Apoi îl sărut să-mi aducă

noroc şi declar cu voce tare: „Sunt un magnet pentru bani. Mulţumesc, mulţumesc, mulţumesc”.

Nu stau să mă gândesc la valoarea lor. Banii sunt bani, iar găsirea unor bani este o binecuvântare a universului. Acum sunt total dispus să primesc orice, tot ceea ce îmi apare în cale.

A fi deschis şi dispus să primiţi este absolut esenţial dacă doriţi să faceţi avere. De asemenea, este important în condiţiile în care doriţi s-o păstraţi. Dacă primiţi cu greutate şi ajungeţi vreodată să deţineţi o sumă importantă de bani, există riscul să-i cheltuiţi rapid. Repet: „mai întâi interiorul, apoi exteriorul”. Mai întâi, dezvoltaţi-vă „cutia” de primire. Apoi priviţi cum se umple cu bani.

Vă spun încă o dată: universul detestă vidul. Cu alte cuvinte, un spaţiu gol va fi umplut întotdeauna. Aţi observat vreodată ce se întâmplă cu un dulap gol sau cu un garaj gol? De obicei, nu stau prea mult timp goale, nu-i aşa? De asemenea, aţi observat cât de ciudat este faptul că timpul pe care ţi-l ia o îndatorire va fi întotdeauna egal cu timpul alocat? Din momentul în care vă dezvoltaţi capacitatea de a primi, veţi observa.

La fel, din momentul în care veţi fi complet

deschis ideii de a primi, restul vieţii dumneavoastră se va deschide. Nu numai că veţi face rost de mai mulţi bani, dar veţi primi în acelaşi timp mai multă dragoste, mai multă pace, mai multă fericire şi mai multă împlinire. De ce? Pentru că un alt principiu pe care îl utilizez constant stabileşte că „modul în care realizezi ceva este modul în care realizezi orice”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Modul în care realizezi ceva este modul în care realizezi orice.

Felul în care acţionezi într-un domeniu este, de obicei, acelaşi mod în care acţionezi în toate domeniile. Dacă vă retrageri atunci când e vorba de primirea banilor, atunci cu siguranţă vă stăpâniţi ori de câte ori există altceva bun în viaţă. De obicei, mintea nu delimitează în mod clar în ce domenii primiţi cu greutate. De fapt, este chiar invers: mintea are obiceiul de a generaliza şi spune: „Acesta este singurul mod de a fi, oriunde şi întotdeauna”. Dacă primiţi cu dificultate, o faceţi în toate domeniile. Vestea cea bună este că în momentul în care deveniţi receptiv, veţi primi

cu uşurinţă *tot* ceea ce are universul de oferit, în *toate* domeniile vieţii dumneavoastră.

Tot ceea ce rămâne de făcut este să continuaţi să spuneţi „Mulţumesc” pe măsură ce vă primiţi toate binecuvântările.

DECLARAŢIE: Puneţi – vă mana pe inimă şi spuneţi…

„Primesc cu mare uşurinţă. Sunt deschis şi dispus să primesc mari sume de bani”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!”

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Exersaţi pentru a fi un excelent receptor. De fiecare dată când cineva vă laudă, pur şi simplu spuneţi „Mulţumesc”. Nu întoarceţi complimentul persoanei respective în acelaşi moment. Aceasta vă permite să primiţi în totalitate şi să reţineţi complimentul, în loc să îl „reflectaţi”, aşa cum fac mulţi oameni. De asemenea, acest lucru permite celui care a făcut complimentul să se bucure că a făcut un cadou care nu se întoarce înapoi.

2. Oricâţi – chiar *oricâţi* – bani găsiţi sau

primiţi, trebuie să sărbătoriţi cu entuziasm. Daţi-i drumul şi strigaţi: „Sunt un magnet pentru bani. Mulţumesc, mulţumesc, mulţumesc”. Această acţiune este valabilă şi pentru banii pe care îi găsiţi pe jos, pentru banii pe care îi primiţi în dar, pentru banii pe care îi primiţi de la guvern, pentru banii de salariu şi pentru banii pe care îi obţineţi din afacerea dumneavoastră. Reamintiţi-vă, universul este programat să vă ajute. Dacă dumneavoastră continuaţi să vă declaraţi un magnet pentru bani şi mai ales dacă aveţi dovada, universul va spune: „Este în regulă” şi vă va trimite mai mult.

3. Răsfăţaţi-vă. Cel puţin o dată pe lună faceţi ceva special pentru a vă răsfăţa spiritul şi propria persoană. Faceţi un masaj, mergeţi la manichiură sau la pedichiură, ieşiţi în oraş la un dejun sau o cină extravagantă, închiriaţi o barcă sau o vilă pentru weekend, rugaţi pe cineva să vă aducă micul dejun la pat (puteţi face un târg cu un prieten sau o rudă). Faceţi lucruri care vă vor permite să vă simţiţi bogat şi merituos. Repet, vibraţiile de energie pe care le emiteţi în acest fel de experienţe vor trimite universului un mesaj că dumneavoastră trăiţi din plin şi, din nou, universul îşi va face doar datoria atunci când vă va spune

„Este în regulă”, trimiţându-vă noi oportunităţi.

AL UNSPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi aleg să fie plătiţi în funcţie de rezultate. Cei săraci preferă să fie plătiţi în funcţie de timp.

Aţi auzit vreodată acest sfat: „Mergeţi la şcoală, luaţi note bune, găsiţi o slujbă bună, obţineţi un salariu stabil, fiţi punctuali, munciţi din greu… şi veţi trăi fericiţi până la adânci bătrâneţi”? Nu ştiu care este situaţia dumneavoastră, dar eu tare aş dori să văd garanţia scrisă la toate acestea! Din nefericire, acest sfat înţelept provine direct din *Cartea cu Basme, Volumul I,* imediat după povestea cu Zâna Măseluţă.

Nu o să mă obosesc să demitizez întregul enunţ. O puteţi face dumneavoastră singur prin compararea propriei experienţe şi a celor trăite de persoanele din jurul dumneavoastră. Ceea ce voi sublinia este ideea ascunsă în spatele „salariului stabil”. Nu este nimic greşit în a primi un salariu stabil dacă nu interferează cu capacitatea dumneavoastră de a câştiga ceea ce meritaţi. Aici

este şmecheria. Dar de obicei are o influenţă în acest sens.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Nu este nimic greşit în a primi un salariu stabil, dacă nu interferează cu capacitatea dumneavoastră de a câştiga ceea ce meritaţi. Aici este şmecheria. Dar de obicei are o influenţă în acest sens.

Oamenii săraci preferă să fie plătiţi printr-un salariu stabil sau prin plată cu ora. Ei au nevoie de „siguranţa” de a şti că le parvine aceeaşi sumă de bani în exact acelaşi moment, la început şi la sfârşit de lună. Ceea ce nu înţeleg ei este că această siguranţă are un preţ, iar acest preţ este chiar bogăţia.

A trăi în siguranţă înseamnă a trăi pe baza fricii. De fapt, ceea ce spuneţi sună cam aşa: „Îmi este teamă că nu voi fi capabil să câştig suficient ca urmare a performanţelor mele, astfel încât mă voi mulţumi cu un câştig suficient pentru a supravieţui sau pentru a trăi confortabil”.

Oamenii bogaţi preferă să fie plătiţi conform rezultatelor pe care le obţin, dacă nu în totalitate, măcar parţial. De obicei, bogaţii au propria

afacere, într-o formă sau alta. Venitul lor provine din profitul afacerii. Oamenii bogaţi lucrează pe comision sau pe baza procentajului din profit. Ei aleg pachetele de acţiuni sau procente din profit în locul salariilor mai mari.

Reţineţi că nu se oferă garanţii pentru oricare dintre opţiunile de mai sus. Aşa cum am spus mai devreme, în lumea financiară recompensele sunt de obicei proporţionale cu riscul. Bogaţii cred în propriile capacităţi. Ei au încredere în propria valoare şi în abilităţile lor de a o evidenţia. Săracii nu au încredere în ei înşişi. De aceea, ei au nevoie de „garanţii”.

Recent, am negociat cu o consultantă în domeniul relaţiilor publice care dorea să-i plătesc o retribuţie lunară de 4.000 $. Am întrebat-o ce voi primi pentru această sumă. A replicat că voi înregistra un profit suplimentar mediu de cel puţin 20.000 $ pe lună. Am spus: „Şi dacă nu realizaţi aceste rezultate sau unele apropiate de acestea?” A răspuns că ea oricum investea timp, astfel încât merita să fie plătită.

Am replicat: „Nu sunt interesat să plătesc pentru timpul dumneavoastră. Sunt interesat să vă plătesc pentru un anumit rezultat. De ce să vă

plătesc dacă dumneavoastră nu îl obţineţi? Pe de altă parte, dacă veţi produce rezultate mai bune, veţi fi plătită mai mult. Să vă spun eu cum facem: că voi oferi cincizeci de procente din orice valoare medie veţi realiza, în conformitate cu aprecierile dumneavoastră, asta ar însemna să vă plătesc zece mii de dolari pe lună, ceea ce este mai mult decât dublul salariului solicitat de dumneavoastră".

Credeţi că a avut curajul? Nu! Este falită? Da! Şi va fi pentru tot restul vieţii sau cel puţin până în momentul în care va înţelege că pentru a fi bogată va trebui să fie plătită în raport cu realizările.

Oamenii săraci îşi negociază timpul pentru bani. Problema acestei strategii este că timpul e limitat. Aceasta înseamnă că veţi sfârşi invariabil prin a încălca Regula nr. 1 a prosperităţii care stabileşte: „Niciodată să nu aveţi un plafon al venitului". Dacă preferaţi să fiţi plătiţi pentru timpul dumneavoastră, vă distrugeţi în mare măsură şansele de îmbogăţire.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Niciodată să nu aveţi un plafon al venitului.

Această regulă se aplică şi celor care lucrează

domeniul prestărilor de servicii, unde în general oamenii sunt plătiţi pentru timpul lor. Iată de ce avocaţii, contabilii şi consultanţii care încă nu sunt parteneri în firmă – şi care, prin urmare, nu primesc din profitul afacerii – realizează un venit moderat, în cel mai bun caz.

Să presupunem că lucraţi în afaceri cu stilouri şi că primiţi o comandă de cincizeci de mii de stilouri. Ce veţi face în acest caz? Pur şi simplu, vă sunaţi furnizorul, comandaţi cincizeci de mii de stilouri, le vindeţi şi vă calculaţi fericit profitul. Pe de altă parte, să presupunem că sunteţi terapeut specializat în masaj şi că sunteţi suficient de norocos să aveţi aliniaţi la uşă cincizeci de mii de oameni care aşteaptă să le faceţi un masaj. Ce faceţi? Vă sinucideţi pentru că nu faceţi şi dumneavoastră afaceri cu stilouri. Ce mai puteţi face? Ce altceva puteţi face? încercaţi să explicaţi ultimei persoane din rând că s-ar putea să-i vină rândul „ceva mai târziu”; cum ar fi o programare marţi, ora 15:15, peste vreo patru decenii!

Nu vreau să spun că ar fi ceva în neregulă cu afacerile de prestări de servicii. Doar să nu vă aşteptaţi să vă îmbogăţiţi prea curând dacă nu găsiţi un mod de a vă diversifica afacerile.

La seminariile mele întâlnesc adesea salariaţi

sau persoane angajate cu ora care mi se plâng că nu sunt plătiţi cât merită. Răspunsul meu este: „Din al cui punct de vedere? Sunt sigur că şeful dumneavoastră consideră că sunteţi recompensat corect. De ce nu renunţaţi la salarizarea fixă pentru a fi plătit parţial sau în întregime pe baza performanţelor dumneavoastră? Iar dacă acest lucru nu este posibil, de ce nu lucraţi pentru dumneavoastră? Atunci veţi şti că realizaţi exact atât cât meritaţi”. Într-un fel sau altul, acest sfat nu pare să-i satisfacă pe aceşti oameni, în mod evident terorizaţi de posibilitatea de a-şi testa „adevărata” valoare pe piaţă.

Teama majorităţii oamenilor de a fi plătiţi pe baza rezultatelor personale este adesea doar frica de a-şi depăşi vechea condiţionare. Din experienţa mea, majoritatea oamenilor blocaţi în această rutină de plăţi regulate au o programare din trecut care le spune că aceasta este modalitatea „normală” de a fi plătit pentru propria muncă.

Nu puteţi da vina pe părinţii dumneavoastră (cred, totuşi, că o puteţi face dacă sunteţi o victimă talentată). Majoritatea părinţilor au tendinţa de a fi exagerat de protectori, astfel încât este normal ca ei să-şi dorească pentru copiii lor o viaţă sigură. Aşa cum aţi descoperit probabil,

orice muncă în care nu aveţi o salarizare constantă le declanşează de obicei obişnuita întrebare: „Când ai de gând să-ţi iei o slujbă adevărată?”

Îmi aduc aminte de momentul în care părinţii mei mi-au pus această întrebare; mulţumesc Domnului că am răspuns: „Sper că niciodată!” Mama a fost distrusă. Cu toate acestea, tata a spus: „Bravo ţie! Nu vei ajunge niciodată bogat dacă vei munci pentru altcineva, cu un salariu fix. Dacă vei intenţiona vreodată să-ţi iei o slujbă, asigură-te că vei fi plătit procentual. Altfel, lucrează pentru tine!”

Şi eu vă încurajez să lucraţi „pentru dumneavoastră”. Începeţi-vă propria afacere, lucraţi pe comision, luaţi un procent din profitul firmei sau acţiuni la firmă. Indiferent de modul ales, asiguraţi-vă că realizaţi o situaţie care vă permite să fiţi plătit în funcţie de rezultate.

Cred că oricine ar trebui să aibă propria afacere, fie că lucrează undeva cu normă întreagă, fie parţial. Principalul motiv este acela că, de departe, *majoritatea milionarilor devin bogaţi deţinând propria afacere.*

În al doilea rând, este foarte greu să faci avere atunci când fiscul îţi înhaţă aproape jumătate din

venituri. Atunci când ai o afacere, poţi salva o mică parte din taxe prin deducerea unora dintre cheltuielile dumneavoastră pentru lucruri ca maşină, călătorii, educaţie şi chiar pentru casă. Chiar şi numai din acest motiv merită să aveţi propria afacere.

Nu vă îngrijoraţi dacă nu aveţi o idee strălucită pentru afaceri; o puteţi folosi pe a altcuiva. Mai întâi, puteţi deveni agent de vânzări plătit prin comision. Vânzările reprezintă una dintre profesiile cu cea mai bună salarizare din lume. Dacă vă pricepeţi, puteţi câştiga o avere. În al doilea rând, vă puteţi alătura unei companii care practică marketingul în reţea. Există vreo duzină de companii excelente, care au standardizate toate produsele şi sistemele de care aveţi nevoie pentru a începe imediat. Pentru o sumă mică puteţi deveni distribuitor şi puteţi avea toate beneficiile care decurg din deţinerea unei afaceri cu minim de bătăi de cap administrative.

Dacă vi se potriveşte, marketingul în reţea poate fi un vehicul care să vă lanseze către bogăţie. Dar, şi aici vorbim de un „DAR” scris cu majuscule, nu trebuie să vă gândiţi că este o călătorie gratuită. Marketingul piramidal nu funcţionează decât dacă dumneavoastră munciţi.

Pentru a reuşi, este nevoie de instructaj, timp şi energie. Dar dacă reuşiţi, veniturile situate între 20.000 şi 50.000 de dolari pe lună nu sunt rare – da, am spus bine, pe lună. În orice caz, chiar şi numai dacă deveniţi distribuitor cu timp de lucru parţial veţi avea câteva avantaje fiscale şi, cine ştie, veţi sfârşi prin a realiza un venit frumuşel.

O altă alegere o reprezintă schimbarea slujbei actuale cu o poziţie reglementată prin „contract de colaborare”. Prin înţelegere cu angajatorul dumneavoastră, acesta poate angaja compania dumneavoastră în locul persoanei dumneavoastră pentru a face exact ceea ce realizaţi în acest moment. Trebuie îndeplinite câteva cerinţe legale, însă, dacă mai găsiţi încă unul sau doi clienţi pentru care să lucraţi part time, puteţi fi plătiţi ca un patron şi nu ca un angajat şi puteţi beneficia de beneficii fiscale specifice patronilor. Cine ştie, clienţii cu statut part time se pot dezvolta devenind clienţi fulltime, ceea ce vă poate oferi ocazia de a câştiga independenţă de mişcare, de a angaja alţi oameni care pot realiza toată munca şi, în cele din urmă, veţi avea propria afacere fulltime.

Probabil că vă gândiţi: „Patronul meu nu va fi

niciodată de acord cu asta”. Nu aş fi atât de sigur. Trebuie să înţelegeţi, fiecare angajat costă compania o mică avere. Nu numai că trebuie să asigure salarii, dar mai trebuie să plătească o grămadă de bani în plus pentru guvern, adesea până la 25% sau mai mult faţă de cât câştigă angajatul. Adăugaţi la aceasta costurile pachetului de beneficii pe care îl au cei mai mulţi dintre salariaţi şi probabil veţi obţine o economie de 50% pentru companiile care aleg să vă angajeze drept consultant independent. Evident, nu veţi beneficia de multe dintre avantajele pe care le aveaţi ca angajat, dar vă puteţi cumpăra ceea ce aveţi nevoie doar din ceea ce veţi economisi după ce plătiţi taxele.

În final, singura metodă prin care puteţi câştiga atâţia bani pe cât meritaţi este aceea de a fi plătiţi pe baza rezultatelor. Repet, tatăl meu o spunea cel mai bine: „Nu te vei îmbogăţi niciodată dacă vei lucra pentru altcineva doar cu salariu fix. Dacă va fi să-ţi iei o slujbă, asigură-te că vei fi plătit procentual. Altfel, munceşte pentru tine!”

Sincer, acesta este un sfat înţelept!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… ***„Aleg să fiu plătit pe baza***

rezultatelor”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!”

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Dacă în prezent sunteţi plătit pe baza timpului de lucru, propuneţi angajatorului dumneavoastră să realizaţi un plan echivalent care să vă permită să fiţi plătit cel puţin parţial pe baza rezultatelor individuale ca şi pe baza rezultatelor companiei. Dacă deţineţi propria afacere, realizaţi un plan compensator care să permită angajaţilor dumneavoastră sau chiar principalilor furnizori să fie plătiţi, în principal, pe baza propriilor rezultate şi pe baza rezultatelor companiei dumneavoastră. Puneţi imediat în acţiune aceste planuri.

2. Dacă în prezent aveţi o slujbă în care nu sunteţi plătit dup; merit, pe baza rezultatelor pe care le produceţi, luaţi în calcul posibilitatea de a începe propria afacere. Puteţi începe lucrând part time. Vă puteţi alătura cu uşurinţă une companii de marketing în reţea sau puteţi deveni instructor, învăţându-i pe alţii ceea ce ştiţi. De asemenea, puteţi să vă oferiţi serviciile de consultant

companiei la care aţi lucrat iniţial, dar de această dată cereţi să fiţi plătit mai degrabă pe baza rezultatelor sau performanţelor, decât să fiţi plătiţi în funcţie de timp.

O poveste de succes primită de la Sean Nita

Dragă Harv.

Nu-ţi pot spune cât de încântaţi suntem că te-am cunoscut prin intermediul unuia dintre prietenii soţiei mele. În acel moment, tocmai constatasem o reducere a venitului cu 10.000 $. Pentru că nu o scoteam la capăt, căutam cu disperare alternative de câştig.

La Millionaire Mind Intensive am învăţat care sunt uneltele ce ne ajută să ne pentru dobândim independenţa financiară. Din momentul în care am pus în practică aceste unelte au început să apară minuni. Am fost capabili să achiziţionăm cinci case în cursul următorului an. Fiecare dintre ele ne-a adus un profit de cel puţin 18.000 $. Cea de-a cincea casă ne-a adus un profit de 300.000 $, de şase ori mai mult decât precedentul meu salariu anual! Am putut să-mi las slujba pe care o aveam de paisprezece ani şi să devin investitor fulltime în

afacerile imobiliare, ceea ce-mi oferă de trei ori mai mult timp de petrecut împreună cu familia şi prietenii.

Metoda ta de instruire la nivel celular a fost cheia succesului nostru. Abia aştept să văd ce-mi rezervă viitorul, îmi doresc doar să fi învăţat aceste lucruri pe când aveam 20 de ani.

Mulţumesc.

Cu sinceritate, Sean Nita Seattle, WA

AL DOISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi gândesc „şi una, şi cealaltă”. Săracii gândesc „sau una, sau alta”.

Bogaţii trăiesc într-o lume a abundenţei. Săracii trăiesc într-o lume a limitărilor. Bineînţeles, atât unii cât şi ceilalţi trăiesc într-o lume fizică, dar diferenţa constă în perspectiva lor. Perspectiva săracilor şi a majorităţii celor din clasa de mijloc provine din lipsuri. Ei trăiesc după mottouri de tipul: „Am doar atât cât să mă descurc; nu este niciodată suficient; nu poţi avea totul”. Şi, cu toate că nu puteţi avea „totul”, adică toate lucrurile din lume, eu cred că puteţi avea cu

siguranţă „tot ceea ce vă doriţi cu adevărat”.

Vă doriţi o carieră de succes sau o relaţie strânsă cu familia? Ambele! Doriţi să vă concentraţi pe afacere sau să vă distraţi şi să vă simţiţi bine? Ambele! Vă doriţi bani sau un sens în viaţă? Ambele! Doriţi să câştigaţi o avere sau să faceţi munca pe care o îndrăgiţi? Ambele! Săracii aleg întotdeauna doar una dintre ele, bogaţii le aleg pe ambele.

Bogaţii înţeleg că doar cu un pic de creativitate aproape întotdeauna se poate găsi o cale de a avea tot ce este mai bun din ambele lumi. De acum înainte, când sunteţi confruntaţi cu o alternativă sau cu alta, întrebarea esenţială pe care trebuie să v-o puneţi este: „Cum le pot avea pe ambele?” Această întrebare vă va schimba viaţa. Vă va scoate dintr-un tărâm de lipsuri şi limitări pentru a vă duce într-un univers de posibilităţi şi abundenţă.

Aceasta nu numai că vă va asigura accesul la ceea ce vă doriţi, dar va avea efect asupra tuturor domeniilor vieţii. De exemplu, chiar acum mă pregătesc să negociez cu un furnizor care crede că Peak Potentials, compania mea, ar trebui să plătească pentru unele cheltuieli suplimentare pe care le-a avut, dar asupra cărora nu s-a convenit

la început. Eu consider că estimarea costurilor este datoria lui, nu a mea, iar dacă el a suferit cheltuieli mai mari trebuie să aibă responsabilitatea lor. Sunt mai mult decât dispus să negociez un mare contract pentru viitor, dar insist să respectăm înţelegerile pe care deja le-am semnat. În zilele mele de „sărăcie", aş fi început negocierea cu scopul de a-mi face înţeles punctul de vedere şi de a avea grijă că nu-i plătesc acestui individ niciun cent în plus faţă de ceea ce am convenit anterior. Şi chiar dacă mi-aş fi dorit să-l păstrez ca furnizor, probabil că acest contract ar fi încetat cu mare neînţelegere. M-aş fi gândit că doar unul dintre noi poate să câştige, fie eu, fie el.

Cu toate acestea, în prezent, deoarece am fost instruit să gândesc după structura „ambele", intenţionez să particip deschis la negocieri pentru a realiza o situaţie în care eu nu voi mai plăti niciun ban *şi* el va fi extrem de fericit cu înţelegerea noastră. Cu alte cuvinte, scopul meu este să le am pe *ambele!*

Iată un alt exemplu. Acum câteva luni am hotărât să cumpăr o casă de vacanţă în Arizona. Am căutat în zona care mă interesa şi toţi agenţii imobiliari mi-au spus că, dacă doream o casă cu trei dormitoare şi cu o cameră de oaspeţi în

apropiere, trebuia să plătesc peste un milion de dolari. Eu intenţionam să plătesc sub un milion pentru o asemenea investiţie. Cei mai mulţi oameni fie şi-ar fi micşorat pretenţiile, fie şi-ar fi crescut bugetul. Eu le-am vrut pe ambele. Recent, am primit un telefon care m-a informat că proprietarii unei case situate în locaţia dorită, cu numărul de camere pe care îl cerusem, au redus preţul cu 200.000 $, ajungând astfel la o sumă mai mică de un milion. Iată un alt omagiu adus intenţiei de a le avea pe ambele!

Întotdeauna le-am spus părinţilor mei că nu doream să muncesc ca un sclav la o slujbă care nu-mi place şi că „mă voi îmbogăţi făcând ceea ce-mi place”. De obicei, răspunsul lor era: „Trăieşti într-o lume imaginară. Viaţa nu este un castron cu cireşe”. Mai spuneau: „Afacerile sunt afaceri, plăcerea e plăcere. Mai întâi, ai grijă să-ţi asiguri cele necesare traiului şi apoi, dacă a mai rămas timp, poţi să te bucuri de viaţă”.

Îmi amintesc că mă gândeam: „Hm, dacă ascult ce spun ei, ca ei o s-o sfârşesc. Nu, eu o să am parte de *ambele!”* A fost greu? Puteţi fi siguri. Uneori a fost nevoie să muncesc o săptămână sau două la o slujbă pe care o uram pentru a avea de mâncare sau pentru a-mi plăti chiria. Dar

niciodată nu mi-am pierdut dorinţa de a le avea pe „ambele”. Niciodată nu am fost legat pe termen lung de o slujbă sau o afacere care nu-mi făcea plăcere. În cele din urmă, chiar m-am îmbogăţit făcând ceea ce-mi plăcea. Acum, ştiind că este posibil, continui să investesc doar în proiectele şi muncile care-mi sunt pe plac. În plus, acum am privilegiul de a-i învăţa pe alţii să facă acelaşi lucru.

Niciun alt domeniu în care acţionează gândirea în termen de „ambele” nu este mai important decât cel financiar. Oamenii săraci sau cei din clasa de mijloc cred că au de ales între bani şi alte aspecte ale vieţii. În consecinţă, din punct de vedere raţional, banii sunt poziţionaţi la un nivel mai puţin important decât alte lucruri.

Haideţi să stabilim clar. Banii sunt importanţi! Este absurd să spuneţi că sunt mai puţin importanţi decât alte aspecte ale vieţii. Ce este mai important, braţul sau piciorul dumneavoastră? Nu ar putea fi *ambele* la fel de importante?

Banii sunt ca un lubrifiant. Ei vă ajută să „alunecaţi” prin viaţă în loc să „scurmaţi” prin ea. Banii aduc libertate – libertatea de a cumpăra ceea ce vă doriţi şi libertatea de a face ceea ce doriţi cu timpul dumneavoastră. Banii vă permit să

vă bucuraţi de cele mai bune lucruri din viaţă şi tot ei vă oferă posibilitatea de a-i ajuta pe alţii să aibă ceea ce au nevoie.

Şi fericirea este importantă. Repet, aici este neînţelegerea. Mulţi dintre cei săraci şi din clasa de mijloc cred că banii şi fericirea se exclud reciproc, astfel încât poţi fi bogat *sau* poţi fi fericit. Repet, aceasta nu reprezintă decât o programare „săracă”.

Persoanele care sunt bogate în toate sensurile cuvântului înţeleg că trebuie să le aveţi pe *ambele.* Aşa cum trebuie să aveţi ambele braţe şi ambele picioare, la fel trebuie să aveţi banii *şi* fericirea.

Aveţi prăjitura şi puteţi s-o şi mâncaţi!

Iată deci o altă diferenţă majoră dintre bogaţi şi oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc:

Bogaţii cred că: „Am prăjitura şi pot s-o şi mănânc”.

Cei din clasa de mijloc cred: „Prăjitura este prea scumpă, aşa că voi mânca doar o bucăţică”.

Săracii nu cred că merită prăjitură, aşa că ei comandă o gogoaşă, concentrându-se pe gaura acesteia şi întrebându-se de ce ei nu au „nimic”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Bogaţii cred că: „Am prăjitura şi pot s-o şi mănânc”.

Cei din clasa de mijloc cred că: „Prăjitura este prea scumpă, aşa că voi mânca doar o bucăţică”.

Săracii nu cred că merită o prăjitură, aşa că ei comandă o gogoaşă, concentrându-se pe gaura acesteia şi întrebându-se de ce ei nu au „nimic”.

Vă întreb, la ce vă foloseşte să aveţi prăjitura dacă nu o puteţi mânca? Deci, cam ce se presupune să faceţi cu ea? Să o puneţi în vitrină şi să vă uitaţi la ea? Prăjiturile sunt pentru a fi mâncate şi savurate.

De asemenea, gândirea de tip „una sau alta” se întâlneşte la oameni care cred că: „Dacă eu am mai mult, atunci altcineva va avea mai puţin”. Repet, aceasta nu este decât o programare de autoapărare, bazată pe teamă. Noţiunea că bogaţii acestei lumi au şi manevrează toţi banii într-un fel sau altul, astfel încât aceştia nu mai ajung şi altora, este absurdă. În primul rând, această convingere presupune că în lume există sume limitate de bani. Nu sunt economist, dar, din ceea ce pot vedea, se continuă tipărirea banilor în

fiecare zi. Actuala rezervă monetară nu a fost limitată de câteva zeci de ani la un activ real. Astfel încât, chiar dacă astăzi bogaţii ar avea toţi banii, mâine vor fi disponibile alte milioane, dacă nu chiar miliarde de dolari.

Un alt lucru pe care oamenii cu o asemenea convingere limitată nu par să-l înţeleagă este că aceiaşi bani pot fi folosiţi şi refolosiţi, reprezentând o valoare pentru oricine. Permiteţi-mi să vă dau un exemplu folosit la seminariile noastre. Rog cinci oameni să vină pe scenă, să aducă un obiect cu ei şi să se aşeze în cerc. Apoi îi dau primei persoane o bancnotă de cinci dolari şi o rog să cumpere ceva de la a doua persoană pentru acei bani. Să presupunem că va cumpăra un stilou. Deci acum persoana numărul 1 are un stilou şi persoana numărul 2 are cinci dolari. Acum, persoana numărul 2 foloseşte aceiaşi cinci dolari pentru a cumpăra, să zicem, un dosar de la persoana numărul 3. Apoi persoana numărul 3 foloseşte aceiaşi cinci dolari pentru a cumpăra o agendă de la persoana numărul 4. Sper că în acest moment aveţi imaginea de ansamblu. Aceiaşi cinci dolari au fost folosiţi pentru a aduce valoare fiecărei persoane care a deţinut-o. Aceiaşi cinci dolari au mers pe la cinci persoane, aducând un

venit de 5 $ pentru fiecare şi o valoare totală de 25 $ pentru grup. Acei cinci dolari nu s-au irosit şi au circulat în cerc, reprezentând o valoare pentru fiecare.

Concluziile sunt evidente. În primul rând, banii nu au dispărut; mii şi mii de oameni pot folosi aceiaşi bani o dată şi încă o dată, ani de-a rândul. În al doilea rând, cu cât aveţi mai mulţi bani, cu atât mai mulţi veţi pune în circulaţie, ceea ce înseamnă că alţi oameni vor avea mai mulţi bani pentru a negocia în schimbul mai multor valori.

Acesta este exact opusul gândirii de tip „fie una, fie alta”. Dimpotrivă, atunci când aveţi bani şi îi folosiţi, atât dumneavoastră, cât şi persoana cu care faceţi schimbul – *ambii* – beneficiaţi de valoare. Spus pe şleau, dacă sunteţi atât de îngrijoraţi pentru ceilalţi oameni şi vă faceţi griji că nu-şi primesc partea (ca şi cum ar fi o parte), asiguraţi-vă că vă îmbogăţiţi astfel încât să cheltuiţi mai mulţi bani.

Dacă eu mă pot erija într-un exemplu, atunci ar fi cazul ca dumneavoastră să fiţi un exemplu de persoană bună, iubitoare, plină de grijă, generoasă, credincioasă *şi* extrem de bogată în acelaşi timp. Vă recomand cu insistenţă să

renunţaţi la mitul conform căruia banii reprezintă „răul” sau că veţi fi mai puţin „bun” sau „pur” dacă sunteţi bogat. Această convingere este „rahat cu apă rece” (asta în cazul în care v-aţi săturat de gogoşi) şi, dacă veţi continua să mâncaţi aşa ceva, veţi fi nu doar graşi, dar veţi fi şi graşi *şi* faliţi. Ei, ca să vezi, un alt exemplu de a le avea pe *ambele!*

Prieteni, a fi bun, generos şi iubitor nu are nimic de-a face cu ceea ce este sau cu ceea ce nu este în portmoneul dumneavoastră. Aceste calităţi vin din ceea ce aveţi în inimă. A fi pur şi credincios nu are nimic de-a face cu ceea ce există în contul dumneavoastră bancar; aceste calităţi vin din ceea ce aveţi în suflet. Să credeţi că banii vă fac bun sau rău, într-un fel sau într-altul, este doar gândire de tipul „fie una, fie alta” şi reprezintă pur şi simplu „eşec programat” care nu vă ajută în obţinerea fericirii şi succesului.

De asemenea, nu-i ajută nici pe cei din jurul dumneavoastră, mai ales pe copii. Dacă sunteţi atât de neclintit în convingerea de a fi o persoană bună, atunci fiţi suficient de „bun” şi nu infectaţi generaţia următoare cu convingerile descurajatoare pe care le-aţi adoptat inadecvat.

Dacă, într-adevăr, doriţi să trăiţi o viaţă fără limitări, indiferent care ar fi situaţia, renunţaţi la gândirea de tip „fie una, fie alta” şi păstraţi intenţia de a le avea pe „ambele”.

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„întotdeauna mă voi gândi să realizez «ambele»”.* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Exersaţi-vă gândirea şi găsirea de soluţii pentru a le avea pe „ambele”. Indiferent de alternativele care vă sunt prezentate, întrebaţi-vă: „Cum le pot avea pe ambele?”
2. Conştientizaţi faptul că banii din circulaţie dau valoare vieţii tuturor. De fiecare dată când cheltuiţi bani, spuneţi-vă: „Aceşti bani vor trece pe la mii de oameni şi vor realiza valoare pentru fiecare dintre ei”.
3. Gândiţi-vă la dumneavoastră ca la un model pentru alţii – arătându-le că puteţi fi bun, generos, iubitor *şi* bogat!

AL TREISPREZECELEA DOSAR AL

PROSPERITĂŢII

Bogaţii se concentrează asupra valorii nete. Săracii se concentrează asupra venitului salarial.

Atunci când este vorba de bani, de obicei oamenii din societatea noastră întreabă: „Cât câştigi?” Rareori auziţi: „Care este valoarea dumneavoastră netă?” Puţini oameni vorbesc astfel, cu excepţia celor din cluburile selecte.

În astfel de locuri, discuţiile financiare se învârt aproape întotdeauna în jurul valorii nete: „Jim tocmai şi-a vândut acţiunile; are un profit de peste trei milioane. Compania lui Paul tocmai a ieşit pe piaţă, valorează opt milioane. Sue şi-a vândut afacerea de curând; acum valorează douăsprezece milioane”. La un club select nu veţi auzi: „Hei, ai auzit că lui Joe i-a crescut salariul? Da, şi în plus, două procente din cheltuielile totale sunt subvenţionate”.

Dacă aţi auzi aşa ceva, aţi şti că acela care vorbeşte este unul dintre *oaspeţii* acelei zile la clubul respectiv.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Adevărata măsură a bogăţiei este valoarea

netă, nu venitul salarial.

Adevărata măsură a bogăţiei este valoarea netă, nu venitul salarial. Aşa a fost şi aşa va fi întotdeauna. Valoarea netă reprezintă valoarea financiară a tot ceea ce deţineţi. Pentru a determina valoarea netă, însumaţi valoarea a tot ce aveţi, inclusiv banii gheaţă şi investiţiile de tipul acţiunilor, obligaţiunilor bancare, valorilor imobiliare, valoarea actuală a afacerii dumneavoastră, valoarea reşedinţei, dacă o deţineţi; din această sumă scădeţi tot ceea ce datoraţi. Valoarea netă este măsura fundamentală a averii, deoarece, dacă este nevoie, ceea ce deţineţi poate fi transformat în bani lichizi.

Bogaţii înţeleg diferenţa uriaşă dintre venitul salarial şi valoarea netă. Venitul salarial este important, dar este doar unul dintre cei patru factori care vă determină valoarea netă. Iată cei patru factori ai valorii nete:

1. Venitul.
2. Economiile.
3. Investiţiile.
4. Simplificarea.

Bogaţii înţeleg că realizarea unei valori nete mari este o ecuaţie care conţine toate aceste patru

elemente. De vreme ce toţi aceşti factori sunt esenţiali, haideţi să-i examinăm pe fiecare în parte.

Venitul are două forme: venitul salarial, provenit din muncă, şi venitul pasiv. Venitul salarial este reprezentat de banii câştigaţi din slujba de zi cu zi sau, pentru un întreprinzător, profitul ori venitul provenit dintr-o afacere. Venitul salarial presupune că vă investiţi propriul timp şi propriile eforturi pentru a câştiga bani. Acesta este important pentru că în absenţa lui este aproape imposibil să aveţi acces la oricare dintre ceilalţi trei factori ai valorii nete.

Venitul salarial este modul în care ne umplem „coşul" financiar, dacă mă pot exprima astfel. Toţi factorii fiind egali, cu cât venitul salarial este mai mare, cu atât mai mult puteţi economisi şi investi. Cu toate că venitul salarial este hotărâtor, el este valoros numai ca parte a întregii ecuaţii a valorii nete.

Din nefericire, săracii şi mulţi dintre cei din clasa de mijloc se concentrează exclusiv asupra venitului salarial, luat separat de ceilalţi factori. Prin urmare, sfârşesc prin a avea o valoare netă mică sau aproape de zero.

Venitul pasiv este reprezentat de banii

câştigaţi fără o muncă activă. Vom discuta amănunţit despre venitul pasiv mai târziu, dar acum luaţi-l în calcul ca pe o altă sursă de venit care umple „cornul abundenţei”, putând fi folosit pentru cheltuieli, economii şi investiţii.

De asemenea, economiile sunt obligatorii. Puteţi câştiga grămezi de bani. Dar dacă nu puneţi deoparte nimic, nu vă veţi îmbogăţi niciodată. Mulţi oameni au tiparul financiar fixat pe cheltuieli. Indiferent câţi bani ar avea, ei cheltuie. Aleg recompensa imediată în locul echilibrului pe termen lung. Cheltuitorii au trei mottouri. Iată-l pe primul: „Sunt doar bani”. Prin urmare, nu au parte de prea mulţi bani. Cel de-al doilea motto este: „S-au dus aşa cum au venit”. Cel puţin, aşa speră ei, pentru că cel de-al treilea motto este: „Îmi pare rău, nu pot acum. Sunt falit”. Este imposibil să ne referim la următorul factor al valorii nete în absenţa realizării unui venit care să umple coşul şi a economiilor care să ţină banii acolo.

Din momentul în care aţi început să economisiţi o parte acceptabilă a venitului dumneavoastră, vă puteţi îndrepta atenţia asupra următorului stadiu şi puteţi să vă înmulţiţi banii prin investiţii. În general, cu cât sunteţi mai buni investitori, cu atât mai repede se vor înmulţi banii

dumneavoastră şi veţi ajunge la o valoare netă mai mare. Oamenii bogaţi îşi cheltuie timpul şi energia pentru a învăţa cât mai multe despre investiţii şi modul de a le realiza. Ei se mândresc a fi investitori excelenţi sau cel puţin capabili de a angaja buni investitori care să facă investiţii pentru ei. Săracii se gândesc că investiţiile sunt numai pentru bogaţi, astfel încât ei nu învaţă niciodată nimic despre acest subiect şi rămân faliţi. Repet, fiecare parte a acestei ecuaţii este importantă.

Cel de-al patrulea factor al valorii nete ar putea fi „lozul-surpriză" din grămadă, deoarece puţini oameni îi recunosc importanţa în realizarea averii. Acesta este factorul „simplificării". El merge mână în mână cu economisirea banilor, prin care vă veţi crea în mod conştient un stil de viaţă în care să aveţi nevoie de mai puţini bani pentru a trăi. Prin scăderea costului vieţii, vă creşteţi economiile şi fondurile disponibile investiţiilor.

Pentru a exemplifica puterea simplificării, iată una dintre poveştile provenite de la una dintre participantele la cursurile Millionaire Mind. Pe când avea 23 de ani, Sue a făcut o alegere înţeleaptă: a cumpărat cu banii jos o casă. La acel

moment, a plătit cu puţin sub 300.000 $. După şapte ani, pe o piaţă în fierbere, Sue şi-a vândut casa cu 600.000 $, ceea ce înseamnă că a avut un profit de 300.000 $. Se gândea să-şi cumpere o nouă casă, dar după ce a urmat Millionaire Mind Intensive Seminar, a recunoscut că dacă-şi investea banii într-o companie de pe piaţa ipotecilor secundare cu o dobândă de 10% şi îşi simplifica stilul de viaţă putea, de fapt, să trăiască confortabil din câştigurile dobândite din investiţie şi nu mai trebuia să muncească vreodată. În loc să-şi achiziţioneze o nouă casă, s-a mutat cu sora ei. Acum, la 30 de ani, Sue este independentă financiar. Şi-a câştigat independenţa nu prin câştigarea unor grămezi de bani, ci prin reducerea conştientă a cheltuielilor personale suplimentare. Da, încă mai munceşte – pentru că-i face plăcere – dar nu mai *trebuie* s-o facă. De fapt, lucrează doar şase luni pe an. Restul timpului şi-l petrece în insula Fiji, în primul rând, pentru că îi place, şi în al doilea rând, spune ea, banii ei au valoare mai mare acolo. Nu cheltuie mult pentru că trăieşte în stilul de viaţă local, nu ca o turistă. De câţi oameni aţi auzit că ar dori să-şi petreacă şase luni pe an locuind pe o insulă tropicală, fără a mai trebui să muncească vreodată, şi asta la „avansată” vârstă

de 30 de ani? Dar ce ziceţi de 40? 50? 60? Totul pentru că Sue şi-a creat un stil de viaţă simplu şi, în consecinţă, nu are nevoie de o avere pentru a trăi.

Aşa că, de ce aveţi nevoie pentru a fi fericiţi din punct de vedere financiar? Este în regulă dacă pentru a vă bucura de viaţă aveţi nevoie să trăiţi într-un palat, vă trebuie trei case de vacanţă, zece maşini, vreţi să faceţi în fiecare an înconjurul lumii, să mâncaţi caviar şi să beţi cea mai fină şampanie, dar recunoaşteţi că v-aţi stabilit cam sus ştacheta şi vă va lua mult, mult timp pentru a ajunge la momentul în care veţi fi fericiţi.

Pe de altă parte, dacă pentru a fi fericit nu aveţi nevoie de toate aceste „jucării”, probabil vă veţi atinge obiectivul financiar mult mai devreme.

Repet, realizarea valorii nete este o ecuaţie cu patru componente. De exemplu, imaginaţi-vă că sunteţi la volanul unui autobuz cu patru roţi. Cum ar fi călătoria dacă aţi conduce doar pe o roată? Probabil lentă, hurducăită, plină de efort, scântei şi în cerc. Sună cunoscut? Bogaţii practică jocul banilor cu toate cele patru roţi. De aceea cursa lor este rapidă, fără zdruncinături, directă şi relativ uşoară.

Apropo, folosesc analogia cu autobuzul,

deoarece, odată ce veţi fi plini de succes, ţelul dumneavoastră ar putea fi acela de a aduce alături de dumneavoastră şi pe alţii în această călătorie.

Săracii şi cei mai mulţi dintre cei din clasa de mijloc practică jocul banilor doar pe o roată. Ei cred că singura cale de a se îmbogăţi este de a câştiga o grămadă de bani. Cred asta doar pentru că nu au fost niciodată în această situaţie. Ei nu înţeleg Legea lui Parkinson care stabileşte că „întotdeauna cheltuielile vor creşte direct proporţional cu venitul".

Iată ce este normal în societatea noastră. Aveţi o maşină, dar dacă veţi câştiga mai mulţi bani vă veţi lua o maşină mai bună. Aveţi o casă, dar dacă veţi câştiga mai mulţi bani vă veţi lua o casă mai mare. Pe măsură ce veţi câştiga mai mult veţi cheltui mai mulţi bani pentru vacanţe. Bineînţeles că sunt şi câteva excepţii la această regulă… foarte puţine! în general, pe măsură ce venitul creşte, aproape invariabil cresc şi cheltuielile. De aceea, doar venitul singur nu vă va putea îmbogăţi.

Această carte se numeşte *Secretele minţii de milionar.* La ce credeţi că se referă cuvântul *milionar,* la venit sau la valoarea netă? La valoarea netă. Prin urmare, dacă intenţionaţi să

obţineţi un milion sau chiar mai mult, trebuie să vă concentraţi asupra creşterii valorii dumneavoastră nete, care, aşa cum am discutat, se bazează pe mult mai mult decât pe venitul dumneavoastră.

Faceţi-vă o regulă din a vă cunoaşte valoarea netă până la ultimul bănuţ. Acesta este un exerciţiu care vă poate schimba pentru totdeauna viaţa financiară.

Luaţi o coală de hârtie şi treceţi titlul: „Valoare Netă”. Apoi realizaţi un grafic simplu care începe de la zero şi se încheie cu valoarea care reprezintă obiectivul dumneavoastră, indiferent care ar fi el. Notaţi-vă valoarea netă din acest moment. Apoi, la fiecare nouăzeci de zile treceţi-vă valoarea netă din acel moment. Asta este. Dacă faceţi acest exerciţiu, vă veţi trezi din ce în ce mai bogat. De ce? Pentru că „veţi merge pe urmele” valorii nete.

Reţineţi: lucrul asupra căruia vă concentraţi se va realiza. Aşa cum spun adesea la cursurile noastre: „Acolo unde se îndreaptă atenţia se canalizează energiile, şi apar rezultatele”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Acolo unde se îndreaptă atenţia se canalizează şi energiile, şi apar rezultatele.

Urmărindu-vă valoarea, vă concentraţi asupra ei; ca urmare a faptului că lucrul asupra căruia vă concentraţi se va realiza, valoarea dumneavoastră netă va creşte. Apropo, această lege este valabilă pentru toate laturile vieţii dumneavoastră: creşte doar ceea ce urmăriţi.

În final, vă încurajez să găsiţi şi să lucraţi cu un consilier financiar bun. Aceşti profesionişti vă pot ajuta să vă urmăriţi şi să vă consolidaţi valoarea netă. Ei vă vor ajuta la organizarea finanţelor şi vă vor aduce la cunoştinţă variate metode de economisire şi de înmulţire a banilor dumneavoastră.

Cea mai bună metodă de a găsi un consilier financiar bun este de a căuta referinţe printre prietenii sau asociaţii care sunt mulţumiţi de persoana care îi ajută în acest domeniu. Nu spun să luaţi de bun tot ceea ce spune consilierul dumneavoastră. Dar vă sugerez să descoperiţi un profesionist calificat care are abilităţile necesare pentru a vă ajuta să vă planificaţi şi să vă urmăriţi finanţele. Un consilier bun vă poate oferi uneltele, programul, cunoştinţele şi recomandările care să vă ajute să vă realizaţi acele tipare care vă vor

îmbogăţi. De obicei, am recomandat găsirea unui consilier care să lucreze cu o întreagă gamă de produse financiare, nu doar cu asigurări sau cu fonduri mutuale. În acest mod, puteţi afla ce opţiuni aveţi şi apoi puteţi decide ceea ce vi se potriveşte.

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Mă concentrez pe creşterea valorii mele nete”.* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Concentraţi-vă asupra tuturor celor patru factori ai valorii nete: creşterea venitului, creşterea economiilor, creşterea valorii investiţiilor şi scăderea costului vieţii dumneavoastră prin simplificarea stilului de viaţă.

2. Faceţi o declaraţie a valorii nete. Pentru a o realiza, însumaţi valoarea actuală (exprimată în dolari) a fiecărui obiect pe care îl deţineţi (posesiunile dumneavoastră) şi scădeţi valoarea totală a ceea ce datoraţi (datoriile dumneavoastră). Angajaţi-vă să urmăriţi şi să reevaluaţi această declaraţie trimestrial. Repet,

datorită legii concentrării, lucrul asupra căruia vă concentraţi se va realiza.

3. Angajaţi un consilier financiar de succes care lucrează cu o companie bine cunoscută şi respectată. Repet, cea mai bună metodă de a găsi un bun consilier financiar este de a cere referinţe de la prietenii şi asociaţii dumneavoastră.

Bonus special: accesaţi www.millionairemindbook.com şi daţi click pe „FREE BOOK BONUSES” pentru a primi gratuit „Fişa de urmărire a valorii nete”.

AL PAISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi îşi gestionează bine banii. Săracii nu îşi gestionează bine banii.

Thomas Stanley, în bestsellerul său *The Millionaire Next Door (Milionarul din vecini),* a urmărit milionari de pe tot cuprinsul Americii de Nord şi a descris ce fel de oameni sunt şi cum şi-au câştigat averea. Rezultatele pot fi rezumate într-o propoziţie scurtă: „Oamenii bogaţi sunt foarte pricepuţi la gestionarea propriilor bani”. Oamenii bogaţi îşi gestionează bine banii. Săracii nu îşi gestionează bine banii.

Bogaţii nu sunt deloc mai deştepţi decât săracii; ei doar au obiceiuri băneşti diferite şi mai încurajatoare. Aşa cum am discutat în prima parte a cărţii de faţă, aceste obiceiuri sunt, în principal, bazate pe condiţionarea dumneavoastră din trecut. Astfel încât, dacă nu vă gestionaţi banii cu eficienţă, probabil că aşa aţi fost programaţi. În al doilea rând, există o probabilitate chiar şi mai mare de a nu şti cum să vă gestionaţi banii cu uşurinţă şi într-un mod eficient. Nu ştiu cum s-a întâmplat în cazul dumneavoastră, dar acolo unde am fost şcolarizat eu nu a fost predat cursul de Management al Banilor. În loc de asta am învăţat despre războiul din 1812, ceea ce, evident, îmi foloseşte în fiecare zi.

Poate că n-o să vi se pară o idee prea strălucită, dar iată care este concluzia: unica şi cea mai mare diferenţă dintre succesul şi eşecul financiar este modul în care vă gestionaţi banii. Este simplu: pentru a stăpâni banii, trebuie să-i gestionaţi.

Săracii fie nu gestionează bine banii, fie evită de-a dreptul orice subiect legat de bani. Multor oameni nu le place să-şi gestioneze banii pentru că, în primul rând, spun că le limitează libertatea şi, în al doilea rând, nu au suficienţi bani de

gestionat.

În ceea ce priveşte prima scuză, gestionarea banilor nu vă limitează libertatea – dimpotrivă, o promovează. Gestionarea banilor vă permite să vă atingeţi în cele din urmă independenţa financiară, astfel încât să nu mai fiţi niciodată nevoiţi să munciţi. Pentru mine, aceasta este adevărata libertate.

Cât despre cei care folosesc justificarea „nu am destui bani de gestionat”, ei privesc la celălalt capăt al telescopului. În loc să spună: „Când voi avea o grămadă de bani voi începe să-i gestionez”, mai bine ar realiza că realitatea este exact pe dos: „Atunci când voi începe să-i gestionez, voi avea o grămadă de bani”.

A spune „Voi începe să gestionez banii imediat ce voi prinde cheag” este ca şi cum o persoană supraponderală ar spune: „Voi începe să ţin regim şi să fac exerciţii imediat ce voi pierde zece kilograme”. Este ca şi cum aţi pune căruţa în faţa calului, ceea ce nu duce nicăieri… sau poate doar înapoi! mai întâi, începeţi să vă gestionaţi cu grijă banii pe care îi aveţi, iar apoi veţi descoperi că aveţi mult mai mulţi bani de gestionat.

În timpul Millionaire Mind Intensive Seminar spun o poveste care-i impresionează extrem de

mult pe cei mai mulţi dintre oameni. Imaginaţi-vă că mergeţi pe stradă cu un copil în vârstă de 5 ani. Îi cumpăraţi copilului un cornet cu o singură cupă de îngheţată pentru că paharele s-au terminat. Pe măsură ce mergeţi unul lângă altul, observaţi cum cornetul de îngheţată se înclină în mânuţele copilului şi, dintr-odată, pleosc! îngheţata cade din cornet pe jos.

Copilul începe să plângă, astfel încât reveniţi în magazin şi, chiar în momentul în care sunteţi gata să cereţi din nou, copilul observă o fotografie colorată a unui cornet cu trei cupe. Copilul arată entuziasmat către reclamă şi strigă: „Pe aia o vreau!”

Acum se pune întrebarea: dat fiind faptul că sunteţi o persoană drăguţă, iubitoare şi generoasă, veţi ceda şi îi veţi cumpăra copilului cornetul cu trei cupe? Poate că răspunsul dumneavoastră iniţial va fi: „Desigur!” Totuşi, atunci când se gândesc mai profund asupra acestui subiect, cei mai mulţi participanţi la seminar răspund: „Nu”. Pentru că nu e cazul să provocaţi copilului un alt eşec. Cel mic nu se poate descurca nici măcar o singură cupă, cum ar putea mânui un cornet cu trei cupe de îngheţată? Acelaşi lucru este aplicabil şi atunci când este vorba de

univers şi de dumneavoastră. Trăim într-un univers bun şi iubitor, în care funcţionează regula: „Până nu-mi demonstrezi că poţi gestiona ceea ce ţi-am dat, nu vei primi mai mult!”

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Până nu-mi demonstrezi că poţi gestiona ceea ce ţi-am dat, nu vei primi mai mult!

Trebuie să dobândiţi obiceiurile şi deprinderile gestionării unei sume mici de bani înainte de a putea deţine o sumă mare. Amintiţi-vă: suntem creaturi ale obişnuinţei şi, prin urmare, obiceiul de a vă gestiona banii este mai important decât suma.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Obiceiul de a vă gestiona banii este mai important decât suma.

Deci, în final, cum vă gestionaţi banii? La Millionaire Mind Intensive Seminar predăm ceea ce mulţi consideră a fi o metodă de management al banilor uimitor de simplă şi de eficientă. Scopul acestei cărţi nu este acela de a vă detalia fiecare amănunt, dar permiteţi-mi să vă ofer câteva reguli

de bază, astfel încât să puteţi începe.

Deschideţi un cont bancar separat, desemnându-l contul Independenţei Financiare. Puneţi în acest cont câte zece procente din tot ceea ce câştigaţi, după ce aţi scăzut impozitul. Aceşti bani vor fi folosiţi numai pentru investiţii şi crearea de venituri pasive. Scopul acestui cont este acela de a crea „gâscă de aur" care produce „ouăle de aur" numite venit pasiv. Vă întrebaţi când se presupune că veţi cheltui aceşti bani? *Niciodată!* Aceşti bani nu se cheltuie niciodată, doar se investesc. În cele din urmă, când vă veţi pensiona, veţi ajunge să cheltuiţi venitul din acest fond („ouăle"), dar niciodată contul în sine. În acest fel, contul va creşte permanent şi nu veţi putea falimenta niciodată.

Una dintre cursantele noastre, Emma, mi-a spus recent povestea ei. Acum doi ani, Emma era pe punctul de a-şi declara falimentul. Nu dorea aşa ceva; cu toate acestea, simţea că nu are altă alternativă. Avea mai multe datorii decât putea face faţă. Apoi a urmat Millionaire Mind Intensive Seminar şi a învăţat sistemul de management al banilor. Emma a spus: „Asta este. În felul acesta voi ieşi din mizerie!"

Şi ei, ca şi celorlalţi participanţi, li s-a spus să-

şi împartă veniturile în câteva conturi diferite. Emma şi-a spus: „Grozav, eu nu am niciun ban pe care să-l împart!” Dar, de vreme ce dorea să încerce, Emma a încercat să împartă în fiecare lună câte un dolar în diferite conturi. Da, aţi citit bine, doar un dolar pe lună.

Conform sistemului de alocare pe care l-am predat, folosind acel dolar, a pus zece cenţi în Contul Independenţei Financiare (CIF). Primul lucru care i-a venit în minte a fost: „Cum naiba se presupune că o să devin independentă financiar cu zece cenţi pe lună?” Astfel încât şi-a propus să dubleze acel dolar în fiecare lună. Luna următoare a împărţit 2 $, în cea de-a treia lună 4 $, apoi 8 $, 16 $, 32 $, 64 $ şi tot aşa, până în cea de-a douăsprezecea lună, când au fost de împărţit 2 048 $, sumă pe care o divide în fiecare lună de atunci.

Doi ani mai târziu, a început să strângă câteva dintre fructele uimitoare ale eforturilor sale. A fost capabilă să pună direct 10.000 $ în Contul Independenţei Financiare! Şi-a făcut obiceiul de a-şi gestiona banii atât de bine, încât atunci când i-a apărut în cale un bonus de 10.000 $, nu a avut nevoie de bani pentru altceva!

În prezent, Emma nu mai are datorii şi este pe

cale de a deveni independentă din punct de vedere financiar. Toate acestea sunt posibile, deoarece a acţionat conform a ceea ce a învăţat, chiar dacă a fost vorba de doar 1$ pe lună! Nu contează dacă în acest moment aveţi o avere sau dacă nu aveţi mai nimic. Ceea ce contează este să începeţi imediat să vă gestionaţi ceea ce aveţi şi veţi fi uimit cât de repede veţi avea mai mult.

La Millionaire Mind Intensive Seminar am avut un alt participant care spunea: „Cum îmi pot gestiona banii atunci când împrumut bani pentru a trăi, aşa cum fac acum?" Soluţia este să împrumutaţi un dolar în plus şi să gestionaţi acel dolar. Chiar dacă împrumutaţi sau aveţi doar câţiva dolari pe lună, trebuie să gestionaţi acei bani, pentru că aici funcţionează mai mult decât un simplu principiu al lumii „fizice": este în acelaşi timp un principiu spiritual. Miracolul banilor va avea loc atunci când veţi demonstra universului că sunteţi capabil să vă gestionaţi corespunzător finanţele.

În plus, odată cu deschiderea în bancă a Contului Independenţei Financiare, înfiinţaţi în casă un borcan al Independenţei

Financiare în care să puneţi bani în fiecare zi.

Pot fi 10 $, 5 $, 1 $, un singur penny sau tot mărunţişul. Nu contează suma, contează obiceiul. Din nou, secretul constă în a vă canaliza zilnic „atenţia”, în scopul de a deveni independent financiar. Ceea ce se aseamănă se adună, banii trag la alţi bani. Transformaţi acest borcan simplu în „magnetul banilor” dumneavoastră, atrăgând tot mai mulţi bani şi mai multe oportunităţi de independenţă financiară în viaţa dumneavoastră.

Sunt sigur că nu aţi auzit pentru prima oară acest sfat de a economisi zece procente din banii dumneavoastră pentru investiţii pe termen lung, dar ar putea fi prima dată când auziţi că trebuie să aveţi un cont egal şi opus, desemnat în mod special pentru a cheltui bani pe divertisment.

Unul dintre cele mai mari secrete ale gestionării banilor este echilibrul. Pe de o parte, doriţi să economisiţi cât se poate de mulţi bani pentru a investi şi pentru a obţine cât mai mulţi bani. Pe de altă parte, aveţi nevoie să puneţi alte zece procente din venitul dumneavoastră într-un cont pentru „divertisment”. De ce? Pentru că noi suntem fiinţe cu diferite necesităţi. Nu puteţi modifica o parte a vieţii dumneavoastră fără să le afectaţi pe celelalte. Unii oameni economisesc, economisesc, economisesc, iar atunci când eul lor

responsabil şi logic este suprasaturat, „spiritul” nu este. În cele din urmă, această latură spirituală „căutătoare de distracţii” va spune: „M-am săturat. Vreau şi eu să-mi acorzi puţină atenţie” şi va sabota rezultatele celeilalte părţi.

Pe de altă parte, dacă veţi cheltui la infinit, nu numai că nu veţi deveni niciodată bogat, dar, în cele din urmă, partea responsabilă din dumneavoastră va crea o situaţie în care nu numai că nu vă veţi bucura de lucrurile pe care vă cheltuiţi banii, dar veţi sfârşi prin a vă simţi vinovat. Atunci vina vă va determina să cheltuiţi inconştient chiar mai mult, ca o cale de a vă exprima emoţiile. Cu toate că temporar vă puteţi simţi mai bine, în curând vor reveni vina şi ruşinea. Este un cerc vicios şi singura cale de a-l preveni este aceea de a învăţa să vă gestionaţi banii într-un mod practic.

Contul dumneavoastră pentru divertisment este menit a vă răsfăţa – pentru a face lucruri pe care nu le faceţi în mod normal. Este pentru acele lucruri cu totul deosebite, cum ar fi să mergeţi la restaurant şi să comandaţi cel mai bun vin sau cea mai fină şampanie. Sau să închiriaţi o barcă pentru toată ziua. Sau să petreceri o noapte extravagantă într-un hotel de cinci stele, pentru

distracţie şi zbenguieli.

Regula contului de divertisment este că trebuie cheltuit în fiecare lună. Exact! în fiecare lună trebuie să goliţi acest cont într-un mod care vă va face să vă simţiţi bogat. De exemplu, imaginaţi-vă că intraţi într-un centru de masaj, vărsând toţi banii din cont pe tejghea, arătând spre terapeuţi şi spunând: „Vă plătesc pe *amândoi.* Haideţi, la treabă, cu pietrele încinse şi castraveţii ăia. După asta, aduceţi-mi prânzul!”

Cum am spus, extravagant. Singura metodă prin care cei mai mulţi dintre noi vor continua să urmeze planul de economii este prin contracararea lui cu un plan de distracţii care ne va recompensa pentru eforturile noastre. De asemenea, planul dumneavoastră de divertisment este destinat a vă antrena muşchiul „primirii”. Şi va face mult mai distractivă gestionarea banilor. În plus, faţă de realizarea conturilor pentru divertisment şi al independenţei financiare, vă sfătuiesc să mai deschideţi încă patru conturi. Iată ce cuprind acestea:

10% în Contul pentru Economii şi Cheltuieli pe Termen Lung;

10 % în Contul pentru Educaţie;

50% în Contul pentru Cheltuieli Uzuale;

10% în Contul pentru Donaţii.

Repet, oamenii săraci cred că totul depinde de venit; ei îşi închipuie că trebuie să câştige o avere pentru a deveni bogaţi. Dar asta nu cade din senin, ca o pleaşcă! Adevărul este că dacă vă gestionaţi banii după acest program, puteţi deveni independenţi financiar chiar şi cu un venit relativ mic. Dacă vă gestionaţi prost banii, nu puteţi deveni independenţi financiar nici chiar cu un venit uriaş. De aceea, atât de mulţi profesionişti cu venituri mari – medici, avocaţi, sportivi şi chiar contabili – sunt practic faliţi, pentru că nu e important doar ceea ce câştigaţi, ci şi ceea ce faceţi cu ceea ce câştigaţi.

Unul dintre cursanţii noştri, John, mi-a povestit că atunci când a auzit prima dată despre sistemul de management al banilor s-a gândit: „Ce plictisitor! De ce şi-ar pierde cineva timpul făcând aşa ceva?” Mai târziu, în timpul seminarului, a realizat în sfârşit că dacă dorea să fie independent financiar într-o zi, mai devreme sau mai târziu, trebuia şi el să-şi gestioneze banii aşa cum o fac cei bogaţi.

John a trebuit să înveţe acest nou obicei, deoarece pentru el nu era deloc natural. A spus că îi amintea de antrenamentele pentru triatlon. Era

foarte bun la înot şi la ciclism; cu toate acestea, nu-i plăcea să alerge. Îl dureau picioarele, genunchii şi spatele. După fiecare şedinţă de antrenament rămânea înţepenit. De fiecare dată gâfâia şi simţea că-i ard plămânii, chiar dacă nu alerga repede! A ajuns să fie îngrozit de alergări. Cu toate acestea, a înţeles că dacă dorea să fie un triatlonist de top trebuia să înveţe să alerge şi să accepte acest lucru ca parte din ceea ce avea nevoie pentru a reuşi. În timp ce John cel din trecut a evitat să alerge, acum el s-a hotărât să alerge zilnic. După câteva luni a început să-i placă alergarea şi în prezent abia o aşteaptă în fiecare zi.

La fel i s-a întâmplat lui John şi în domeniul gestionării banilor. La început a urât fiecare minut, dar acum a ajuns să-i placă. Abia aşteaptă să-şi primească salariul şi să îl împartă în diferite conturi! De asemenea, îi face plăcere să vadă cum valoarea lui netă a ajuns de la zero la peste 300.000 $ şi cum continuă să crească zilnic.

Totul se reduce la aceasta: fie dumneavoastră controlaţi banii, fie ei vă controlează pe dumneavoastră. Pentru a controla banii, trebuie să-i gestionaţi.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Fie controlaţi dumneavoastră banii, fie vă controlează ei pe dumneavoastră.

Ador să-i ascult pe absolvenţii seminariilor împărtăşind modul în care se simt mai siguri pe ei în privinţa banilor, succesului şi a propriei persoane, după ce au început să-şi gestioneze banii corect. Cel mai bine este că această încredere se transferă şi în alte domenii ale vieţii lor şi le întăreşte relaţiile cu ceilalţi, le îmbunătăţeşte sentimentul de fericire şi chiar sănătatea.

Banii reprezintă o parte importantă din viaţa dumneavoastră; atunci când învăţaţi cum să vă ţineţi finanţele sub control, toate domeniile vieţii dumneavoastră se vor înălţa spre noi culmi.

DECLARAŢIE: Puneţi – vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Sunt un manager financiar extraordinar!”* Atingeţi-vă capul şi spuneţi… *„Am o minte de milionar!”*

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Deschideţi-vă Contul Independenţei

Financiare. Depuneţi în acest cont 10 procente din totalul veniturilor dumneavoastră (după ce aţi scăzut impozitele). Aceşti bani nu vor fi cheltuiţi niciodată, ci doar investiţi pentru a realiza venituri pasive pentru pensionarea dumneavoastră.

2. Creaţi în casă borcanul Independenţei Financiare şi depozitaţi zilnic bani în el. Pot fi 10 $, 5 $, 1 $ sau chiar un singur penny sau tot mărunţişul. Repet, aceasta vă va atrage zilnic atenţia asupra independenţei dumneavoastră financiare, iar lucrul asupra căruia vă îndreptaţi atenţia va beneficia de apariţia rezultatelor.

3. Deschideţi un cont sau puneţi în casă un borcan pentru divertisment în care să depozitaţi 10 procente din totalul venitului dumneavoastră. Alături de contul pentru divertisment şi contul independenţei financiare, deschideţi încă patru conturi şi depozitaţi următoarele fracţiuni din veniturile dumneavoastră în fiecare:

10% în Contul pentru Economii şi Cheltuieli pe Termen Lung;

10% în Contul pentru Educaţie;

50% în Contul pentru Cheltuieli Uzuale;

10% în Contul pentru Donaţii.

4. Indiferent câţi bani aveţi, începeţi să-i

gestionaţi acum. Nu mai aşteptaţi nici măcar o singură zi. Chiar dacă aveţi doar un dolar. Gestionaţi acel dolar. Luaţi zece cenţi şi depuneţi-i în borcanul CIF, alţi zece cenţi puneţi-i în borcanul pentru divertisment. Chiar şi numai aceste acţiuni vor trimite un mesaj universului: că sunteţi pregătit să primiţi mai mulţi bani. Evident, dacă puteţi gestiona mai mulţi, trebuie să o faceţi.

Povestea de succes a Christinei Kloser

De la: Christine Kloser Pentru: T. Harv Eker

Ca să o spun în câteva cuvinte, după ce am urmat seminarul lui T. Harv Eker, Millionaire Mind Intensive, relaţia mea cu banii s-a schimbat complet, iar afacerea mea a crescut cu 400% într-un singur an.

Cel mai important, eu şi soţul meu am „realizat” în cele din urmă cât de important a fost să economisim lunar 10 procente din venitul nostru, fără nicio abatere. În prezent, sunt fericită să o spun, am economisit mai mult în cei câţiva ani de după absolvirea programului lui Harv decât am reuşit în precedenţii cincisprezece ani!

În plus, de atunci, tehnicile pe care le-am învăţat pentru rezolvarea chestiunilor băneşti din

relaţia noastră de cuplu ne-au ţinut deoparte de „certurile financiare”.

Sistemul de management al banilor elaborat de Harv este uşor de urmat şi *funcţionează!*

Vă doresc succes!

AL CINCISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi îşi pun banii să muncească din greu pentru ei. Oamenii săraci muncesc din greu pentru banii lor.

Dacă sunteţi precum majoritatea oamenilor, aţi fost crescut cu ideea că „trebuie să munciţi din greu pentru bani”. Cu toate acestea, este posibil să fi crescut cu o altă condiţionare care a fost la fel de importantă, aceea de „a face banii să muncească pentru dumneavoastră”.

Fără îndoială, este important să munciţi din greu, însă doar acest lucru nu vă va îmbogăţi niciodată. De unde ştim asta? Priviţi lumea care vă înconjoară. Sunt milioane – ba nu, chiar miliarde – de oameni care slugăresc, rupându-şi spatele toată ziua şi chiar toată noaptea. Sunt ei bogaţi? Nu! Sunt bogaţi cei mai mulţi dintre ei? Nu! Au ajuns măcar câţiva bogaţi? Nu! Cei mai mulţi sunt

faliţi sau pe aproape. Pe de altă parte, pe cine vedeţi lăfăindu-se prin cluburile selecte din toată lumea? Cine îşi petrece după-amiezele jucând golf, tenis sau navigând? Cine îşi petrece zilele la cumpărături, şi săptămâni întregi în vacanţe? Vă dau trei încercări ca să ghiciţi şi nu le pun la socoteală pe primele două. Bogaţii, cine altcineva! Aşa că, s-o spunem pe cea dreaptă: ideea că trebuie să munceşti din greu pentru a fi bogat este fantezistă!

Vechea etică a muncii la protestanţi spune că „munca în valoare de un dolar este plătită cu un dolar”. Nu este nimic în neregulă cu acest proverb, cu excepţia faptului că uită să ne spună ce să facem cu acel „dolar plătit”. A şti ce să faci cu acel dolar reprezintă diferenţa dintre a lucra din greu şi a lucra *cu cap.*

Oamenii bogaţi îşi pot petrece zilele distrându-se şi relaxându-se, deoarece ei muncesc cu cap. Ei înţeleg şi folosesc principiul pârghiilor. Angajează alţi oameni care să muncească pentru ei şi-şi pun banii la treabă.

Într-adevăr, vă spun din proprie experienţă că trebuie să munciţi din greu pentru banii dumneavoastră. Cu toate acestea, pentru bogaţi este doar o situaţie temporară. Pentru cei săraci,

este o situaţie permanentă. Oamenii bogaţi înţeleg că trebuie să munceşti din greu până în momentul în care banii vor munci destul de mult pentru a le lua locul. Ei sunt conştienţi de următorul lucru: *cu cât banii dumneavoastră muncesc mai mult, cu atât mai puţin trebuie să munciţi dumneavoastră.*

Ţineţi minte: banii dumneavoastră înseamnă energie. Cei mai mulţi oameni investesc energie în muncă şi scot energia din bani. Oamenii care şi-au dobândit independenţa financiară au învăţat cum să-şi înlocuiască energia investită în muncă cu alte forme de energie. Aceste forme presupun munca altor oameni, munca sistemelor de afaceri sau munca investiţiilor de capital.

Repet, mai întâi trebuie să munciţi din greu pentru bani, apoi să lăsaţi banii să muncească din greu pentru dumneavoastră.

Atunci când este vorba de jocul banilor, cei mai mulţi oameni nu au nicio idee de ce este nevoie pentru a câştiga. Care este ţelul dumneavoastră? Când câştigaţi acest joc? Ţintiţi să aveţi trei mese bogate pe zi, să aveţi un venit anual de 100.000 $, să deveniţi milionar sau să deveniţi multimilionar? Ceea ce predăm la Millionaire Mind Intensive Seminar este că scopul jocului banilor este: „Niciodată nu va mai trebui să

munciţi…

Decât dacă doriţi să o faceţi”, iar dacă munciţi, să munciţi „pentru că aşa doriţi, nu pentru că este necesar”.

Cu alte cuvinte, ţelul este de a deveni „independent financiar” cât mai curând posibil. Definiţia pe care eu o dau independenţei financiare este simplă: reprezintă *capacitatea de a trăi în stilul de viaţă pe care îl doriţi fără a mai trebui să munciţi sau să vă bizuiţi pe altcineva pentru bani.*

Există posibilitatea de a vă dori un stil de viaţă costisitor, în acest caz, pentru a fi „liberi” veţi avea nevoie să câştigaţi o grămadă de bani fără să munciţi. Venitul obţinut fără a munci îl numim venit pasiv. Pentru a câştiga jocul banilor, scopul este de a obţine un venit *pasiv* suficient de mare pentru a vă plăti stilul de viaţă pe care îl doriţi. Pe scurt, deveniţi independenţi financiar, dacă venitul pasiv vă depăşeşte cheltuielile.

Am identificat două surse principale ale venitului pasiv. Prima este reprezentată de „banii care lucrează pentru dumneavoastră”. Aceasta include veniturile provenite din instrumente financiare ca acţiuni bursiere, obligaţiuni bancare, bonuri de trezorerie, pieţe financiare, fonduri

mutuale, ca şi deţinerea de ipoteci sau alte active care pot fi apreciate ca valori şi care pot fi lichidate în bani gheaţă.

Cea de-a doua sursă majoră de venituri pasive este reprezentată de „afacerea care munceşte pentru dumneavoastră”. Aceasta impune generarea de venituri continue din afaceri în care nu este necesar să fiţi implicaţi personal pentru a manevra şi a produce un venit. Ca exemple avem închirierile imobiliare; drepturile de autor provenite din cărţi, muzică sau software; licenţe asupra ideilor dumneavoastră; lansarea unei francize; deţinerea de spaţii de depozitare; deţinerea de automate care vând diverse mărfuri sau alte automate care operează cu monede, şi marketingul în reţea, pentru a numi doar câteva. De asemenea, presupune deschiderea oricărei afaceri sub soare sau sub clar de lună care este sistematizată pentru a lucra pentru dumneavoastră. Repet, este vorba de energie. Ideea este ca afacerea să lucreze şi să producă valoare pentru oameni, în locul dumneavoastră.

De exemplu, marketingul în reţea este un concept uimitor, în primul rând, de obicei nu este nevoie să investiţi un capital iniţial mare. În al

doilea rând, după momentul de început, în care aţi muncit, acest sistem vă permite să savuraţi venitul restant pe care continuaţi să-l primiţi (altă formă de venit care nu presupune să munciţi) an după an. Încercaţi să obţineţi aşa ceva dintr-o muncă regulată de opt ore!

Nu am destule cuvinte să accentuez importanţa realizării structurilor venitului pasiv. Este simplu. Fără venituri pasive nu puteţi fi niciodată liberi. Dar, şi este un foarte important „dar", ştiaţi că foarte mulţi oameni trec prin perioade extreme de dificile în timp ce creează venitul pasiv? Acest lucru este cauzat de trei motive. Primul este reprezentat de condiţionare. Cei mai mulţi dintre noi am fost, de fapt, programaţi să *nu* câştigăm un venit pasiv. Ce ne spuneau părinţii pe când aveam între 13 şi 16 ani şi aveam nevoie de bani? Ne spuneau: „Păi, du-te şi câştigă un venit pasiv"? Mă îndoiesc! Pe cei mai mulţi i-am auzit spunând: „Du-te la muncă", „Du-te şi ia-ţi o slujbă" sau ceva în genul ăsta. Am fost învăţaţi să „muncim" pentru bani, transformând venitul pasiv în ceva anormal pentru cei mai mulţi dintre noi.

Cel de-al doilea motiv este că cei mai mulţi dintre noi nu am fost învăţaţi cum să realizăm

venituri pasive.

Pe când eram eu la şcoală, nu se preda cursul de „101 Venituri Pasive”. La vremea aceea am fost nevoit să lucrez în lemn şi în metal, astfel încât să realizez un suport de lumânări perfect pentru mama mea. Şi, de vreme ce nu am învăţat despre realizarea veniturilor pasive la şcoală, am învăţat-o în altă parte? Nu. Rezultatul final este că cei mai mulţi dintre noi nu *ştim* prea multe despre aceasta şi, prin urmare, nu *facem* prea multe în acest scop.

În cele din urmă, de vreme ce nu am avut vreun model în acest sens sau nu am fost niciodată învăţaţi despre venitul pasiv şi investiţii, nu le-am dat niciodată prea multă atenţie. În mare măsură ne-am bizuit carierele şi alegerile de afaceri pe generarea venitului salarial. Nu aţi schimba câteva dintre alegerile din cariera dumneavoastră dacă aţi fi ştiut de la o vârstă fragedă că ţelul financiar principal îl reprezintă realizarea venitului pasiv?

Întotdeauna le sugerez oamenilor să aleagă sau să-şi schimbe cariera în scopul găsirii unui domeniu în care realizarea fluxurilor de venituri pasive să fie naturală şi relativ simplă. Acest lucru este deosebit de important, pentru că foarte mulţi

oameni lucrează în domeniul prestărilor de servicii, în care trebuie să fie prezenţi personal pentru a câştiga bani. Nu este nicio greşeală dacă lucraţi în domeniul prestărilor de servicii, cu condiţia să vă găsiţi destul de repede un cal în care să investiţi şi care să se descurce excepţional de bine la curse, altfel veţi fi prinşi în cursa muncii fără sfârşit.

Prin alegerea oportunităţilor de afaceri care produc venit pasiv, mai devreme sau mai târziu veţi avea ce este mai bun din ambele sectoare – venit salarial în prezent şi venit pasiv mai târziu. Recitiţi ce am scris cu câteva paragrafe în urmă pentru a vedea nişte opţiuni de afaceri ce produc venit pasiv pe care le-am discutat.

Din nefericire, aproape toată lumea are un tipar financiar care este setat *pentru* câştigarea venitului salarial şi *împotriva* venitului pasiv. Această atitudine va fi modificată radical după ce urmaţi Millionaire Mind Intensive Seminar, unde, folosind tehnici empirice, vă schimbăm tiparul financiar, astfel încât câştigarea venitului pasiv să fie un lucru normal şi pentru dumneavoastră.

Oamenii bogaţi gândesc pe termen lung. Ei îşi echilibrează cheltuielile actuale pentru diferite plăceri, cu investiţiile pentru libertatea de mâine.

Săracii gândesc pe termen scurt. Ei îşi trăiesc viaţa bizuindu-se pe recompensa imediată. Oamenii săraci se folosesc de scuza: „Cum pot să mă gândesc la ziua de mâine când abia pot supravieţui astăzi?” Problema este că, în cele din urmă, s-ar putea ca mâine să nu devină astăzi; dacă nu aţi avut grijă de problema de azi, şi mâine veţi spune acelaşi lucru.

Pentru a vă creşte averea, fie trebuie să câştigaţi mai mult, fie trebuie să trăiţi mai puţin. Nu văd să vă pună cineva un pistol la tâmplă pentru a vă obliga să trăiţi într-o anume casă, să conduceţi un anumit tip de maşină, să purtaţi anumite haine sau să mâncaţi anumite mâncăruri. Aveţi puterea de a alege. Este vorba de priorităţi. Săracii aleg momentul *prezent,* bogaţii aleg *echilibrul.* Mă gândesc la socrii mei.

Părinţii soţiei mele au deţinut timp de douăzeci şi cinci de ani un magazin de mărunţişuri. Majoritatea veniturilor lor provenea din vânzările de ţigări, batoane de ciocolată, îngheţată, gumă de mestecat şi sucuri. În acele timpuri, nici măcar nu vindeau bilete de loterie. Vânzarea medie zilnică era de sub un dolar. Pe scurt, aveam o afacere de „mărunţişuri”. Cu toate acestea, ei au pus deoparte mulţi dintre aceşti

bănuţi. Nu au mâncat în oraş; nu şi-au cumpărat haine elegante; nu au condus ultimul model de maşină. Au trăit confortabil, dar modest, şi, în cele din urmă, şi-au plătit ipoteca şi chiar au cumpărat jumătate din complexul în care era situat magazinul lor. La vârsta de 59 de ani, prin economisire şi investirea „mărunţişului”, socrul meu a putut să se pensioneze.

Nu-mi place că trebuie să vă spun, dar de cele mai multe ori cumpărarea unor lucruri pentru recompensă imediată nu reprezintă altceva decât o tentativă inutilă de a masca dezamăgirile pe care le resimţiţi în viaţă. Cel mai adesea, „risipirea” banilor pe care nu-i aveţi provine din „cheltuirea” emoţiilor pe care le *aveţi.* De obicei, acest sindrom este cunoscut drept terapie cu amănuntul. Cheltuielile exagerate şi nevoia de recompensare imediată nu au prea mult de-a face cu lucrul pe care îl cumpăraţi în acel moment şi au totul în comun cu lipsa de împlinire pe care o resimţiţi în viaţa dumneavoastră. Desigur, cheltuielile nu provin din emoţiile pe care le aveţi în momentul respectiv, ci din tiparul dumneavoastră financiar.

Conform lui Natalie, o altă cursantă a noastră, părinţii ei erau nişte zgârciţi cumpliţi! Foloseau

cupoane de reducere pentru orice. Mama ei avea un dosar plin de cupoane, toate sortate după categorie. Tatăl ei avea o maşină veche de cincisprezece ani, plină de rugină şi în care lui Natalie îi era ruşine să fie văzută, mai ales când venea mama ei să o ia de la şcoală.

De fiecare dată când se urca în maşină, Natalie se ruga să nu o vadă nimeni, în vacanţe, familia ei nu stătea niciodată la vreun hotel sau motel; nu luau niciodată avionul, ci conduceau nenumărate zile de-a lungul şi de-a latul ţării, oprindu-se din loc în loc să doarmă în cort, indiferent de condiţii, în fiecare an!

Totul era „prea scump”. Judecând după modul în care se comportau, Natalie credea că părinţii ei erau faliţi. Dar tatăl ei câştiga anual 75.000 $, o sumă care lui Natalie i se părea extrem de mare pe atunci. Era confuză.

Deoarece a urât avariţia părinţilor săi, Natalie a devenit exact opusul lor. Dorea ca totul să fie de cea mai înaltă calitate şi să fie scump. Când s-a mutat de la părinţii ei şi a început să trăiască pe cont propriu, într-o clipire de ochi a cheltuit toţi banii pe care-i avea şi încă pe atât în plus, fără ca măcar să-şi dea seama!

Natalie avea cărţi de credit, diverse cârduri de

reduceri şi o grămadă de astfel de lucruri. A golit tot ce se putea din ele până a ajuns la punctul în care nu mai putea plăti nici măcar o rată minimă! Atunci a participat la Millionaire Mind Intensive Seminar şi a spus că i-a salvat viaţa.

În momentul în care i-am identificat „personalitatea financiară” a lui Natalie, s-a schimbat întregul ei univers. A recunoscut motivul pentru care şi-a cheltuit toţi banii. Era o formă de dezaprobare faţă de zgârcenia părinţilor ei. De asemenea, a fost o dovadă adusă ei şi întregii lumi că nu era zgârcită. De când a urmat cursul, cu tiparul financiar modificat, Natalie spune că nu mai are nevoie să-şi cheltuie banii în moduri „stupide”.

Natalie a povestit că se plimba de curând prin Mail şi a observat o haină de blană maro-deschis, lucrată superb, atârnată în vitrina unuia dintre magazinele ei favorite. Imediat şi-a spus: „Haina aceea ar arăta minunat pe tine, mai ales cu părul tău blond. Ai nevoie de ea; nu ai o haină de iarnă lungă, de calitate”. Aşa că a intrat în magazin şi, pe când o încerca, a observat eticheta cu preţul: 400 $. Înainte nu cheltuise niciodată atât de mult pe o haină. Mintea ei spunea: „Şi ce dacă, haina arată senzaţional pe tine! Ia-o. Vei câştiga mai

târziu aceşti bani”.

În acel moment a descoperit cât de profund este seminarul Millionaire Mind Intensive. Aproape în acelaşi moment în care mintea ei sugera să-şi cumpere haina, o „fişă” mai constructivă a ieşit la iveală şi i-a spus: „Ai face mult mai bine dacă ai pune cei patru sute de dolari în contul CIF! Pentru ce ai nevoie de această haină? Ai deja o haină de iarnă care este suficient de bună pentru tine”.

Înainte să-şi dea seama, a pus imediat haina pe umeraş, în loc să o cumpere chiar atunci, aşa cum făcea de obicei. Şi nu a mai revenit să cumpere haina.

Natalie a descoperit că fişa mentală cu „recompensarea materială” a fost înlocuită cu fişele „independenţei financiare”. Nu mai era programată să cheltuiască. Acum ştie că este bine să înveţe partea bună din ceea ce a văzut la părinţii ei şi să economisească bani şi, în acelaşi timp, să se răsfeţe cu lucruri drăguţe din contul pentru distracţii.

Atunci Natalie şi-a trimis părinţii la curs, pentru a deveni şi ei mai echilibraţi. Este încântată să relateze că în vacanţă stau în moteluri (deocamdată, nu în hoteluri), că şi-au

cumpărat o maşină nouă şi că, după ce au învăţat cum să pună banii să lucreze pentru ei, s-au pensionat ca milionari.

Acum Natalie înţelege că nu este nevoie să fie atât de „zgârcită” ca părinţii ei pentru a deveni milionară. De asemenea, ştie că nu va fi niciodată independentă financiar dacă îşi cheltuie inconştient banii, aşa cum făcea înainte. Natalie a spus: „E uimitor să am sub control atât banii, cât şi mintea”.

Repet, ideea este ca banii să lucreze din greu pentru dumneavoastră. Cel puţin tot atât cât munciţi dumneavoastră pentru ei; asta înseamnă că mai degrabă trebuie să economisiţi şi să investiţi, decât să vă faceţi un scop în viaţă din a-i cheltui pe toţi. Aproape că este caraghios: bogaţii au o grămadă de bani şi cheltuie puţin, în timp ce săracii au puţini bani şi cheltuie mult.

Făcând o comparaţie între termenul lung şi cel scurt: săracii muncesc pentru a câştiga bani pentru traiul de azi, în timp ce bogaţii muncesc pentru a câştiga banii de investiţii: acestea îi vor întreţine în viitor.

Bogaţii cumpără bunuri care au potenţialul de a li se mări valoarea. Săracii cumpără lucruri cărora li se va micşora valoarea. Bogaţii

colecţionează terenuri. Săracii colecţionează chitanţe.

Vă spun acelaşi lucru pe care îl spun copiilor mei: „Faceţi investiţii imobiliare”. Cel mai bine este dacă puteţi achiziţiona proprietăţi care pot realiza un flux bănesc pozitiv, dar din punctul meu de vedere orice investiţie imobiliară este mai bună decât nicio astfel de investiţie. Desigur, afacerile imobiliare au perioade bune şi rele, dar în cele din urmă, fie peste zece, douăzeci sau treizeci de ani, puteţi paria că proprietatea respectivă va valora cu mult mai mult decât astăzi şi ar putea fi tot ceea ce aveţi nevoie pentru a vă îmbogăţi.

Cumpăraţi ceea ce vă permiteţi în acest moment. Dacă pentru a vă implica aveţi nevoie de un capital mai mare, vă puteţi asocia cu oameni în care aveţi încredere sau pe care îi cunoaşteţi bine. Singura metodă de a da de necazuri cu afacerile imobiliare este de a vă extinde prea mult sau de a trebui să vindeţi într-un moment în care piaţa este la pământ. Dacă urmaţi cu atenţie sfatul meu de mai devreme şi vă gestionaţi cu atenţie banii, probabilitatea că aşa ceva să se întâmple va fi extrem de mică, mai degrabă nulă. Aşa cum se spune: „Nu aştepta să cumperi imobiliare, cumpără imobiliare şi aşteaptă”.

Odată ce mai devreme v-am dat ca exemplu pe socrii mei, este corect să vă dau şi un exemplu care-i priveşte pe părinţii mei. Părinţii mei nu erau săraci, dar abia dacă se încadrau în clasa de mijloc. Tatăl meu muncea extrem de mult, iar mama nu era fizic suficient de sănătoasă, astfel încât a rămas acasă să aibă grijă de copii. Tata era tâmplar şi a descoperit că toţi constructorii care-l angajau dezvoltau potenţialul terenurilor pe care le achiziţionaseră cu mulţi ani înainte. De asemenea, a observat că acei oameni erau cu adevărat bogaţi. Astfel că părinţii mei au economisit bănuţ lângă bănuţ până au strâns suficient pentru a cumpăra un teren de un hectar, cam la 30 de kilometri depărtare de oraşul în care locuiau. I-a costat 60.000 $. Zece ani mai târziu, un întreprinzător s-a hotărât să construiască un mare magazin pe acea parcelă de pământ. Părinţii mei au vândut-o cu 600.000 $. Scăzând investiţia lor iniţială, este un câştig mediu de 54.000 $ pe an de la momentul investiţiei, la vremea în care tatăl meu câştiga din slujba lui între 15.000 $ şi 20.000 $ pe an. Bineînţeles că acum s-au pensionat şi trăiesc confortabil, dar vă garantez că fără achiziţionarea şi vânzarea acelei proprietăţi ar fi supravieţuit doar făcând economii la sânge.

Mulţumesc lui Dumnezeu că tata a recunoscut puterea investiţiei şi mai ales valoarea investiţiei în imobiliare. Acum ştiţi de ce achiziţionez terenuri.

În timp ce săracii văd într-un dolar doar un dolar cu care pot cumpăra ceva ce doresc acum, bogaţii văd în fiecare dolar o „sămânţă" care poate fi plantată pentru a câştiga o sută de dolari, care pot fi replantaţi pentru a mai câştiga o mie de dolari. Gândiţi-vă la asta. Fiecare dolar pe care îl cheltuiţi astăzi s-ar putea ca mâine să vă coste o mie de dolari. Personal, consider fiecare dintre dolarii pe care îi am drept „soldaţi" ai investiţiilor, misiunea lor fiind „libertatea". Este inutil să mai spun că am mare grijă de „luptătorii libertăţii" şi nu scap de ei repede sau cu uşurinţă.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Bogaţii văd în fiecare dolar o „sămânţă" care poate fi plantată pentru a câştiga o sută de dolari, care pot fi replantaţi pentru a mai câştiga o mie de dolari.

Şmecheria este să vă educaţi în acest sens, să învăţaţi despre investiţii. Familiarizaţi-vă cu numeroasele mijloace de investiţii şi instrumente

financiare, cum ar fi afacerile imobiliare, ipotecile, acţiunile, fondurile, schimburile valutare, practic întreaga scală. Apoi alegeţi un domeniu principal de acţiune în care să deveniţi expert. Începeţi să investiţi în acel domeniu şi, mai târziu, începeţi să vă diversificaţi aria de acţiune.

Concluzia este că: oamenii săraci muncesc din greu şi-şi cheltuie toţi banii, ceea ce-i determină să fie nevoiţi să muncească din greu pentru totdeauna. Oamenii bogaţi muncesc din greu, economisesc şi apoi îşi investesc banii, astfel încât să nu mai fie niciodată nevoiţi să muncească iarăşi din greu.

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Banii mei muncesc din greu pentru mine şi-mi aduc din ce în ce mai mulţi bani”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!”

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Educaţi-vă. Investiţi în seminarii. Citiţi lunar cel puţin o carte de investiţii. Citiţi reviste precum *Money, Forbes, Barron’s* sau *Wall Street*

Journal. Nu vă sugerez să le urmaţi sfaturile, vă propun să vă familiarizaţi cu opţiunile financiare care există pe piaţă. Apoi alegeţi un domeniu în care să deveniţi expert şi începeţi să investiţi în acel domeniu.

2. Mutaţi-vă atenţia de la venitul „activ” asupra venitului „pasiv”. Enumeraţi cel puţin trei strategii specifice prin care puteţi realiza un venit fără a munci, fie prin investiţii, fie printr-o afacere. Începeţi cercetările şi apoi acţionaţi conform acestor strategii.

3. Nu aşteptaţi prea mult până să investiţi în afaceri imobiliare. Cumpăraţi imobiliare şi aşteptaţi.

AL ŞAISPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Bogaţii trec la acţiune în pofida fricii. Săracii lasă teama să-i oprească.

Mai devreme în această carte am discutat despre Procesul exprimării. Haideţi să recapitulăm formula: gândurile conduc la sentimente, sentimentele determină acţiuni, acţiunile duc la rezultate.

Milioane de oameni „se gândesc” să se îmbogăţească; mii şi mii de oameni recurg la afirmaţii, vizualizări şi meditaţie pentru a se îmbogăţi. Şi eu meditez aproape în fiecare zi. Şi totuşi încă nu mi s-a întâmplat să stau liniştit meditând şi vizualizând şi să-mi cadă în cap un sac cu bani. Cred că fac parte dintre acei nenorocoşi care, de fapt, trebuie să *facă* ceva pentru a avea succes.

Afirmaţiile, meditaţiile şi vizualizările sunt cu toate nişte unelte minunate, dar din ceea ce pot să spun eu, niciuna nu vă va aduce prin ea însăşi bani reali. În lumea reală aveţi nevoie să recurgeţi la „acţiune” reală pentru a avea succes. De ce este atât de importantă acţiunea?

Să revenim la procesul nostru de exprimare. Fiţi atenţi la gânduri şi sentimente. Fac parte din lumea interioară sau din cea exterioară? Din lumea interioară. Acum, priviţi rezultatele. Fac ele parte din lumea interioară sau din cea exterioară? Din lumea exterioară. Aceasta înseamnă că acţiunea este „puntea” dintre lumea interioară şi cea exterioară.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Acţiunea este „puntea” dintre lumea interioară şi cea exterioară.

În acest mod, dacă acţiunea este atât de importantă, ce ne împiedică să acţionăm aşa cum credem de cuviinţă?

Teama!

Teama, şovăiala şi grija reprezintă unele dintre cele mai mari obstacole, nu numai pentru obţinerea succesului, dar şi a fericirii. Prin urmare, una dintre cele mai mari diferenţe între a fi bogat şi a fi sărac este hotărârea de a acţiona în ciuda temerilor. Săracii lasă teama să-i oprească.

Susan Jeffers chiar a scris o carte fantastică despre acest subiect, numită *Feel the Fear and Do It Anyway (Trăieşte teama şi acţionează orice-ar fi)* Aşteptarea momentului în care sentimentul de teamă dispare sau scade pentru a acţiona este cea mai mare greşeală pe care o face majoritatea oamenilor.

De obicei, aceşti oameni aşteaptă la nesfârşit.

Unul dintre cele mai populare programe pe care le predăm este „Tabăra de Antrenament a Războinicului Iluminat”, în cursul acestui antrenament, explicăm că un adevărat războinic poate „îmblânzi şarpele fricii”. Aceasta nu

înseamnă să ucideţi şarpele. Nu înseamnă să scăpaţi de cobră şi în mod sigur nu înseamnă să fugiţi din faţa şarpelui. Înseamnă să „îmblânziţi” şarpele.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Un adevărat războinic îşi poate învinge teama „îmblânzind şarpele fricii”.

Este obligatoriu să înţelegeţi că, pentru a reuşi, nu este necesar să încercaţi să scăpaţi de teamă. Oamenii bogaţi şi cu succes au şi temeri, îndoieli şi oamenii bogaţi şi cu succes au griji. Doar că ei nu lasă aceste sentimente să-i oprească. Oamenii fără succes au temeri, îndoieli şi griji, însă ei permit acestor sentimente să-i oprească.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Pentru a reuşi, nu este necesar să încercaţi să scăpaţi de teamă.

Deoarece suntem fiinţe ale obişnuinţei, trebuie să ne antrenăm să acţionăm în pofida temerilor, a îndoielilor, a grijilor, a nesiguranţei, a

inconvenientelor, a disconfortului şi chiar să ne obişnuim să acţionăm atunci când nu suntem în dispoziţia de a acţiona.

Îmi amintesc că eram în Seattle şi predam un seminar de seară când, aproape de final, i-am anunţat pe cei prezenţi despre următorul curs disponibil, cu durata de trei zile, care urma să aibă loc în Vancouver.

Un individ s-a ridicat şi a spus: „Harv, cel puţin o duzină dintre cunoscuţii mei, rude şi prieteni, au urmat acest curs, iar rezultatele au fost absolut extraordinare. Fiecare dintre ei este de cel puţin zece ori mai fericit decât înainte şi toţi sunt pe calea spre succesul financiar. Toţi au spus că le-a schimbat viaţa şi, dacă ai ţine cursul în Seattle, categoric aş participa şi eu”.

I-am mulţumit pentru declaraţia lui şi apoi l-am întrebat dacă era dispus să participe la un instructaj. A fost de acord şi atunci i-am spus: „Am doar cinci cuvinte să-ţi spun”. A întrebat vesel: „Şi care ar fi acelea?” La care, i-am răspuns concis: *„Eşti al naibii de falit!”*

Apoi l-am întrebat care era situaţia sa financiară. A răspuns docil şi cam încurcat: „Nu prea bună”. Bineînţeles că am replicat: „Nu e nevoie să continui”, apoi am început să declam în

faţa adunării: „Câte piedici puteţi găsi dacă pentru a face un lucru care vă este necesar şi pe care doriţi să-l faceţi vă lăsaţi opriţi de trei ore de condus sau de un zbor de trei ore sau de o călătorie de trei zile? Iată cel mai evident răspuns: *oricâte!* Orice vă va opri. Nu din cauza dimensiunii provocării, ci din cauza limitelor dumneavoastră!”

Am continuat: „Este simplu, fie sunteţi o persoană care va fi oprită de orice, fie sunteţi o persoană care nu va putea fi oprită. Dumneavoastră alegeţi. Dacă doriţi să faceţi avere sau să aveţi orice altă formă de succes, trebuie să fiţi un războinic. Trebuie să fiţi dornici de a face tot ceea ce este necesar. *Trebuie să vă «antrenaţi» pentru a nu vă lăsa opriţi de nimic.*

Nu este întotdeauna convenabil să devii bogat. A deveni bogat nu este întotdeauna uşor. De fapt, a te îmbogăţi poate fi al naibii de greu. Şi ce-i cu asta, veţi întreba dumneavoastră. Unul dintre principiile de bază ale «războinicului iluminat» stabileşte că «dacă sunteţi dispuşi să faceţi numai ceea ce este uşor, viaţa va fi dificilă. Dar, dacă sunteţi dispuşi să faceţi ceea ce este greu, viaţa poate fi uşoară.» Oamenii bogaţi nu-şi bazează acţiunile pe ceea ce este uşor şi convenabil; acest mod de viaţă este rezervat oamenilor săraci şi

majorităţii celor din clasa de mijloc”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Dacă sunteţi dispuşi să faceţi numai ceea ce este uşor, viaţa va fi dificilă. Dar dacă sunteţi dispuşi să faceţi ceea ce este greu, viaţa va fi uşoară.

Tirada de la seminarul respectiv se sfârşise. Mulţimea era tăcută.

Mai târziu, individul care a declanşat discuţia a venit şi mi-a mulţumit călduros pentru că „i-am deschis ochii”. Bineînţeles că s-a înscris la curs (chiar dacă avea loc la Vancouver), dar ceea ce a fost cu adevărat nostim s-a petrecut în momentul plecării mele, când l-am auzit pe individ vorbind la telefon. El reproducea entuziasmat unuia dintre prietenii de la celălalt capăt al firului discursul pe care tocmai i-l prezentasem. Presupun că a funcţionat, pentru că în ziua următoare a sunat pentru încă trei înscrieri. Erau cu toţii de pe Coasta de Est… şi veneau cu toţii la Vancouver!

Acum, că ne-am referit la inconveniente, care este problema disconfortului? De ce este atât de

importantă acţiunea întreprinsă în pofida oricărui disconfort? Deoarece acum sunteţi în zona „confortabilă”. Dacă doriţi să ajungeţi la un alt nivel în viaţă, trebuie să spargeţi această zonă de confort şi să exersaţi realizarea unor lucruri care nu sunt confortabile.

Să presupunem că în prezent duceţi o viaţă de nivel 5 şi doriţi să vă mutaţi viaţa la nivelul 10. Nivelul 5 sau unul mai mic sunt situate în interiorul zonei de confort, dar nivelul 6 sau unul mai mare se află în afara cutiei, în zona dumneavoastră de „disconfort”. Aceasta înseamnă că, pentru a ajunge de la o viaţă de nivelul 5 la o viaţă de nivel 10, va trebui să traversaţi zona de disconfort.

Oamenii săraci şi majoritatea celor din clasa de mijloc nu sunt dispuşi să trăiască inconfortabil. Reamintiţi-vă, confortul este principala prioritate din viaţa lor. Dar permiteţi-mi să vă spun un secret pe care îl ştiu doar cei bogaţi şi cu succes: starea confortabilă este mult supraevaluată. Confortul vă face să vă simţiţi plăcut, la căldurică şi în siguranţă, dar nu vă permite să vă dezvoltaţi. Pentru a vă dezvolta ca persoană trebuie să vă dilataţi zona de confort. De fapt, singurele momente în care vă puteţi dezvolta sunt cele în

care vă aflaţi *în afara* zonei de confort.

Permiteţi-mi să vă pun o întrebare. Cum a fost prima dată când aţi încercat ceva nou: confortabil sau inconfortabil? De obicei, inconfortabil. Dar ce s-a întâmplat după aceea? Pe măsură ce aţi continuat să faceţi acea acţiune, a devenit din ce în ce mai confortabilă, nu-i aşa? Aşa merg lucrurile. Totul este inconfortabil la început, dar dacă vă ţineţi de treabă şi continuaţi, în cele din urmă veţi traversa zona de disconfort şi veţi reuşi. Atunci veţi ajunge într-o zonă de confort nouă, mărită, ceea ce înseamnă că aţi devenit o persoană superioară.

Repet, singurul moment în care vă dezvoltaţi cu adevărat este cel în care nu vă aflaţi în zona de confort. De acum încolo, de câte ori vă simţiţi inconfortabil, în loc să vă retrageţi în zona dumneavoastră de confort, puneţi-vă înapoi pe drum şi spuneţi: „Trebuie să mă dezvolt” şi mergeţi înainte.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Singurul moment în care vă dezvoltaţi cu adevărat este cel în care nu vă aflaţi în zona de confort.

Dacă doriţi să fiţi bogat şi să aveţi succes, mai bine v-aţi obişnui să nu vă simţiţi confortabil. Exersaţi în mod conştient trecerea în zona dumneavoastră de disconfort şi puneţi în practică ceea ce vă produce teamă. Iată o ecuaţie pe care doresc să v-o reamintiţi tot restul vieţii: ZC = ZB.

Iată semnificaţia: „zona de confort” este egală cu „zona de bogăţie”.

Prin extinderea zonei de confort, vă veţi creşte mărimea venitului şi sfera dumneavoastră de prosperitate. Cu cât vă simţiţi mai confortabil, cu atât veţi fi mai puţin dispus să vă asumaţi riscuri, să profitaţi de oportunităţi, să întâlniţi oameni şi să încercaţi strategii. Mi-aţi înţeles punctul de vedere? Cu cât confortul devine prioritar, cu atât sunteţi mai blocaţi de teamă.

Dimpotrivă, dacă doriţi să vă „extindeţi” propria persoană, vă veţi dezvolta zona oportunităţilor, fapt care vă va permite să atrageţi şi să menţineţi un venit şi o avere mai mare. Repet, atunci când aveţi un „container” mare (zona de confort), universul se va grăbi să umple spaţiul. Oamenii bogaţi şi plini de succes au o zonă de confort mare şi şi-o lărgesc continuu pentru a fi capabili să atragă şi să menţină o avere cât mai mare.

Nimeni nu a murit din cauza disconfortului; cu toate acestea, în numele confortului au fost distruse mai multe idei, oportunităţi, acţiuni şi mai multe progrese decât în numele a orice altceva. Confortul ucide! Dacă ţelul dumneavoastră în viaţă este confortul, vă garantez două lucruri. Primul este că nu veţi fi niciodată bogaţi. Al doilea este că nu veţi fi niciodată fericiţi. Fericirea nu provine din trăirea unei vieţi temperate, întrebându-vă mereu cum ar fi putut fi. Fericirea vine ca rezultat al existenţei în starea noastră naturală de dezvoltare şi al trăirii la potenţialul nostru maxim.

Încercaţi acest lucru. În loc să vă „micşoraţi” şi să vă retrageri către siguranţă, data viitoare când vă simţiţi inconfortabil, nesigur sau temător mergeţi înainte. Observaţi şi reţineţi sentimentele de disconfort, recunoscându-le drept ceea ce sunt, doar nişte sentimente, care nu au puterea de a vă opri. Dacă o să continuaţi cu îndârjire, în pofida disconfortului, în cele din urmă vă veţi atinge scopul.

Nu contează dacă sentimentele de disconfort scad în intensitate. De fapt, atunci când se ameliorează luaţi-o ca pe un semnal de a vă muta mai departe obiectivul, deoarece în momentul în

care aţi atins confortul v-aţi oprit dezvoltarea. Repet, pentru a vă dezvolta la întregul potenţial, întotdeauna trebuie să trăiţi la marginea „cutiei” dumneavoastră.

Şi pentru că suntem creaturi ale obişnuinţei, trebuie să *exersăm.* Vă implor, exersaţi punerea în practică a acţiunilor în pofida fricii, a inconvenientelor, disconfortului, exersaţi chiar şi în momentele în care nu aveţi dispoziţia necesară. Făcând aceasta, vă veţi deplasa repede la un alt nivel al vieţii. De-a lungul drumului, asiguraţi-vă că vă verificaţi contul bancar, deoarece, vă garantez, va creşte şi el rapid.

În cursul seminariilor de seară, când ajung la acest moment, întreb audienţa: „Câţi dintre dumneavoastră sunt dispuşi să exerseze un rol în pofida fricii sau disconfortului?” De obicei, toată lumea ridică mâna (probabil pentru că le este o teamă de moarte că am să „aleg” pe unul dintre ei). Atunci spun: „Cuvintele nu înseamnă mare lucru! Haideţi să vedem dacă vorbiţi serios”. Scot apoi o săgeată de lemn cu vârful de oţel şi le spun că, pentru a exersa această disciplină, vor trebui să frângă această săgeată cu gâtul. Apoi le demonstrez cum vârful de oţel intră în părţile moi ale gâtului în timp ce altă persoană ţine celălalt

capăt al săgeţii cu palma bine întinsă. Ideea este de a intra drept în săgeată şi a o rupe folosindu-vă doar gâtul, înainte de a vi-l străpunge şi a ieşi prin ceafă.

În acest moment majoritatea oamenilor sunt şocaţi. Uneori aleg un voluntar pentru a face acest exerciţiu, alteori dau câte o săgeată fiecărui participant. Am avut audienţe în care peste o mie de oameni rupeau săgeţi!

Poate fi depăşită această teamă? Da. Este înfricoşător? Puteţi fi siguri. Este inconfortabil? Desigur. Dar repet, ideea este de nu vă lăsa opriţi de teamă şi de disconfort. Ideea este de a exersa, de a vă antrena pentru a face ceea ce este necesar şi pentru a acţiona în pofida oricărui lucru care ar putea sta în calea dumneavoastră.

Vă întrebaţi dacă sunt mulţi cei care reuşesc să frângă săgeata? Da, toţi cei care se implică 100% o rup. Cu toate acestea, cei care se mobilizează lent, fără convingere, nu reuşesc.

După exerciţiul cu săgeata întreb: „Câţi dintre dumneavoastră au descoperit că săgeata este mai uşor de rupt fizic decât îşi închipuia mintea dumneavoastră?” Toţi sunt de acord că, de fapt, a fost mult mai uşor decât ar fi crezut-o. De ce se întâmplă aşa? Acum veţi afla una dintre cele mai

importante lecţii pe care le veţi învăţa vreodată.

Mintea dumneavoastră este cea mai mare scenaristă de telenovele din istorie. Inventează poveşti incredibile, bazate de obicei pe drame şi dezastre, despre lucruri care nu s-au întâmplat vreodată şi probabil nici nu se vor întâmpla. Mark Twain a spus-o cel mai bine: „În viaţa mea am avut mii de probleme, dintre care majoritatea nu s-au întâmplat cu adevărat”.

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care puteţi să le înţelegeţi la un moment dat este că *dumneavoastră nu sunteţi mintea dumneavoastră.* Aveţi dimensiuni mult mai mari şi sunteţi mai valoros decât propria minte, luată separat. Mintea este o parte din dumneavoastră tot aşa cum mâna este o parte din dumneavoastră.

Iată o întrebare care vă poate pune pe gânduri: cum ar fi dacă aţi avea o mână care ar fi exact ca mintea dumneavoastră? Ar face tot felul de lucruri în acelaşi timp, v-ar bate mereu la cap şi nu s-ar opri niciodată. Ce v-aţi face cu ea? Cei mai mulţi oameni ar răspunde ceva de genul „O tai!” Dar mâna dumneavoastră este o unealtă puternică, aşa că de ce s-o tăiaţi? Evident, adevărata provocare este dacă doriţi s-o controlaţi şi s-o antrenaţi să muncească pentru

dumneavoastră, nu împotrivă.

Antrenarea şi gestionarea minţii dumneavoastră este cea mai importantă abilitate pe care o veţi putea avea vreodată, atât în ceea ce priveşte fericirea, cât şi succesul; asta este exact ceea ce facem în această carte şi vom continua să o realizăm dacă veţi urma unul dintre programele noastre.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Antrenarea şi gestionarea minţii dumneavoastră este cea mai importantă abilitate pe care o veţi putea avea vreodată, atât în ceea ce priveşte fericirea, cât şi succesul.

Cum puteţi să vă antrenaţi mintea? începeţi prin a observa. Observaţi modul în care mintea dumneavoastră produce constant gânduri care nu vă încurajează în obţinerea bogăţiei şi succesului. Pe măsură ce le identificaţi, puteţi începe să înlocuiţi în mod conştient aceste gânduri descurajatoare cu altele care să vă susţină. Unde găsiţi aceste moduri încurajatoare de a gândi? Chiar aici, în această carte. Fiecare dintre

declaraţiile din această carte este un mod de a gândi încurajator şi plin de succes.

Abordaţi aceste moduri de a gândi, de a fi şi de a acţiona ca şi cum ar face parte din dumneavoastră. Nu trebuie să aşteptaţi o invitaţie specială. Hotărâţi chiar acum că viaţa dumneavoastră ar fi mai bună dacă aţi alege să gândiţi în modurile pe care le-am descris în această carte, în loc să gândiţi prin intermediul obiceiurilor mentale de autoprotejare din trecut. Din acest moment, luaţi decizia de a nu mai fi conduşi de propriile gânduri, ci de a le stăpâni dumneavoastră pe ele. De acum înainte nu mai este mintea dumneavoastră căpitanul corăbiei. Chiar dumneavoastră sunteţi căpitanul, iar mintea lucrează pentru dumneavoastră.

Vă puteţi alege gândurile.

Aveţi capacitatea naturală de a anula orice gând care este descurajator pentru dumneavoastră, în orice moment. De asemenea, puteţi instala în orice moment gânduri încurajatoare, pur şi simplu prin decizia de a vă concentra asupra lor. Aveţi puterea de a vă controla mintea.

Cum am spus-o mai devreme, la unul dintre seminariile mele, Robert Allen, autor de

bestselleruri şi unul dintre cei mai apropiaţi prieteni ai mei, a spus un lucru extrem de profund: „Niciun gând nu trăieşte pe gratis în capul dumneavoastră”.

Ceea ce înseamnă că veţi plăti pentru gândurile negative. Veţi plăti cu bani, cu energie, cu timp, cu sănătate şi veţi plăti prin nivelul de fericire. Dacă doriţi să vă mutaţi rapid la un alt nivel al vieţii, începeţi prin a vă împărţi gândurile într-una din cele două categorii – încurajatoare şi descurajatoare. Observaţi gândurile pe care le aveţi şi hotărâţi dacă ele vă susţin sau nu în obţinerea fericirii şi succesului. Apoi decideţi să păstraţi doar gândurile încurajatoare, refuzând în acelaşi timp să vă concentraţi asupra celor descurajatoare. Când răsare câte un gând descurajator spuneţi „Stop” sau „Mulţumesc pentru că mi-ai împărtăşit aceste lucruri” şi înlocuiţi-l cu un mod de a gândi mai încurajator. Numesc acest fenomen „gândire în forţă” şi, ţineţi minte ce vă spun, dacă exersaţi, viaţa dumneavoastră nu va mai fi niciodată la fel. Vă promit!

Deci care este diferenţa dintre „gândirea în forţă” şi „gândirea pozitivă”? Diferenţa este discretă, dar profundă. Pentru mine, oamenii

folosesc gândirea pozitivă pentru a pretinde că totul este în regulă, pe când ei nu cred, de fapt, acest lucru. Prin gândirea în forţă înţelegem că lucrurile sunt neutre, că lucrurile nu au decât înţelesul pe care li-l dăm noi şi că noi suntem cei care creăm poveştile şi le dăm un sens.

Aceasta este diferenţa dintre gândirea pozitivă şi gândirea în forţă. Prin gândirea pozitivă oamenii cred că gândurile lor sunt reale. Gândirea în forţă recunoaşte că gândurile noastre nu sunt reale, dar de vreme ce oricum inventăm o poveste, măcar putem crea una care să ne încurajeze. Nu facem acest lucru pentru că noile noastre gânduri sunt „reale” la modul absolut, ci pentru că aceste noi gânduri ne sunt mult mai utile şi ne fac să ne simţim cu mult mai bine decât cele descurajatoare.

Înainte de a încheia această parte trebuie să vă avertizez – nu încercaţi exerciţiul de frângere a săgeţii acasă. Exerciţiul trebuie pregătit într-un anumit mod; altfel vă puteţi răni, dumneavoastră sau cineva din jurul dumneavoastră. Dacă vă interesează asemenea gen de exerciţii avansate, urmăriţi descrierea „Taberei de Antrenament al Războinicului Iluminat” pe site-ul nostru. Acest program vă va oferi tot ceea ce vă este necesar şi

chiar mai mult!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi…

„Acţionez în pofida temerilor”. „Acţionez în pofida îndoielilor”. „Acţionez în pofida grijilor”. „Acţionez în pofida inconvenientelor”. „Acţionez în pofida disconfortului”. „Acţionez atunci când nu am chef”.

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!”

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Notaţi-vă trei dintre cele mai mari griji, temeri sau neplăceri legate de bani şi avere. Înfruntaţi-le. Descrieţi ce aţi face în situaţia în care s-ar concretiza fiecare dintre aceste temeri. Aţi mai putea supravieţui? V-aţi mai putea reveni? Sunt destule posibilităţi ca răspunsul să fie da. Atunci nu vă mai faceţi griji şi începeţi să faceţi avere!

2. Exersaţi ieşirea din zona de confort. Luaţi în mod intenţionat decizii care vă sunt inconfortabile. Vorbiţi unor oameni cărora nu v-aţi adresa de obicei, cereţi o mărire de salariu la

slujbă, treziţi-vă în fiecare zi cu o oră mai devreme, plimbaţi-vă prin pădure noaptea. Începeţi „Antrenamentul Războinicului Iluminat”. Vă va pregăti pentru a deveni de neoprit!

3. Apelaţi la „gândirea în forţă”. Analizaţi-vă pe dumneavoastră şi propriul mod de gândire. Păstraţi doar gândurile care vă încurajează în obţinerea fericirii şi a succesului. Aruncaţi o provocare vocii aceleia firave din mintea dumneavoastră ori de câte ori spune: „Nu pot” sau „Nu vreau să…” sau „Nu am chef de…” Nu-i permiteţi acestei voci controlate de teamă şi determinată de confort să profite de ceea ce aveţi dumneavoastră mai bun. Faceţi un pact cu propria persoană prin care, de câte ori această voce încearcă să vă oprească să faceţi ceva care ar fi util pentru succesul dumneavoastră, să duceţi la îndeplinire acel lucru oricum; arătaţi-i propriei minţi că dumneavoastră sunteţi şeful, nu ea. Nu numai că vă va creşte impresionant încrederea în propria persoană, dar în cele din urmă acea voce va deveni din ce în ce mai tăcută, pe măsură ce descoperă efectul minim pe care îl are asupra dumneavoastră.

O poveste de succes primită de la Andrew

Wilton

Harv.

Numele meu este Andrew Wilton şi am 18 ani. Abia am terminat primul an de facultate. Acum doi ani am urmat Millionaire Mind Intensive Seminar şi de atunci am aplicat tehnicile pe care le-am învăţat.

În săptămâna de vacanţă din februarie, în timp ce prietenii mei munceau sau îşi vizitau familiile, am putut să-mi petrec zece zile în sudul Spaniei cu banii pe care i-am economisit prin metodele învăţate la curs. Ce experienţă!

Nu aş fi avut libertatea financiară de a merge oriunde vreau şi de a face ce vreau dacă nu aş fi aplicat strategiile pe care le-am învăţat la Millionaire Mind Intensive Seminar.

Mulţumesc, Harv.

AL ŞAPTESPREZECELEA DOSAR AL PROSPERITĂŢII

Oamenii bogaţi învaţă şi se dezvoltă permanent. Săracii cred că ştiu deja totul.

La începutul seminariilor mele cu public, le

prezint oamenilor ceea ce numesc „trei dintre cele mai periculoase cuvinte din limba engleză”. Iată care sunt aceste cuvinte: „Eu ştiu asta”. Cum aţi aflat dumneavoastră acel ceva pe care îl ştiţi? Simplu. *Trăind* un fapt, numai aşa îl puteţi cunoaşte. Altfel, puteţi spune că aţi auzit despre, aţi citit despre sau aţi vorbit despre acel lucru, dar nu-l recunoaşteţi. Mai pe şleau, dacă nu sunteţi foarte bogat şi cu adevărat fericit, este foarte posibil să mai aveţi câte ceva de învăţat despre bani, succes şi viaţă.

Aşa cum am explicat la începutul acestei cărţi, în timpul zilelor mele „falimentare” am fost norocos să primesc nişte sfaturi de la un prieten multimilionar al tatălui meu căruia îi era milă de situaţia mea. Aduceţi-vă aminte ce mi-a spus: „Harv, dacă nu o duci atât de bine pe cât ţi-ai dori, asta înseamnă că există ceva, undeva, pe care tu nu-l cunoşti”. Din fericire, am băgat la cap sfatul lui şi am devenit din „domnul Ştie-tot”, „domnul învaţă-tot”. Din acel moment totul s-a schimbat.

Oamenii săraci încearcă adeseori să demonstreze că ei au dreptate. Îşi pun o mască de parcă au înţeles totul, în vreme ce sunt faliţi sau se zbat pentru fiecare bănuţ doar din cauza unui ghinion crunt sau unui scurtcircuit temporar al

universului.

Una dintre replicile mele celebre este: „Puteţi avea dreptate *sau* puteţi fi bogat, dar nu ambele”. „A avea dreptate” înseamnă că îţi menţii vechile moduri de a gândi şi de a trăi. Din nefericire, acestea sunt căile prin care aţi ajuns exact acolo unde sunteţi acum. Această filosofie este aplicabilă şi fericirii, în sensul că „puteţi avea dreptate *sau* puteţi fi fericit”.

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Puteţi avea dreptate sau puteţi fi bogaţi, dar nu ambele.

Scriitorul şi oratorul Jim Rohn foloseşte o frază care se potriveşte de minune în acest context: „Atunci când continuaţi să faceţi ceea ce aţi făcut mereu, veţi obţine ceea ce aţi primit de fiecare dată”. Deja vă cunoaşteţi propriul fel de a fi; ceea ce aveţi nevoie este să aflaţi nişte metode noi. De aceea am scris această carte. Scopul meu este de a vă oferi câteva fişe mentale noi pe care să le adăugaţi celor pe care le aveţi deja. „Fişe noi” înseamnă noi feluri de a gândi, noi acţiuni şi, prin urmare, noi rezultate.

De aceea, este obligatoriu să continuaţi să

învăţaţi şi să vă dezvoltaţi.

Fizicienii au stabilit că nimic nu stă pe loc. Tot ce este viu se află într-o permanentă schimbare. De exemplu, orice plantă, dacă nu creşte, moare. La fel se întâmplă cu oamenii şi cu toate celelalte organisme vii: dacă nu creşteţi, muriţi.

Una dintre maximele mele favorite aparţine scriitorului şi filosofului Eric Hoffer: „Învăţăceii vor moşteni pământul, în timp ce erudiţii vor fi minunat pregătiţi pentru a trăi într-o lume care nu mai există”. Sau, altfel spus, dacă nu învăţaţi în permanenţă, veţi fi lăsaţi în urmă.

Săracii spun că nu îşi permit educaţia din cauza lipsei de timp sau de bani. Pe de altă parte, bogaţii se raportează la citatul din Benjamin Franklin: „Dacă dumneavoastră credeţi că educaţia este scumpă, încercaţi să vedeţi cum e ignoranţa”. Sunt sigur că aţi mai auzit asta: „Cunoaşterea înseamnă putere”, iar puterea este capacitatea de a acţiona.

Mi se pare interesant să observ, ori de câte ori ofer un program Millionaire Mind Intensive, că tocmai oamenii care o duc mai rău cu banii spun: „Nu am nevoie de curs”, „Nu am timp” sau „Nu am bani”. Între timp, toţi milionarii şi

multimilionarii se înscriu şi spun: „Chiar dacă voi învăţa doar un singur lucru nou sau dacă fac un progres cât de mic, tot merită să particip”. Că veni vorba, dacă nu aveţi timp să faceţi lucrurile pe care le doriţi sau pe care aveţi nevoie să le faceţi, este foarte posibil să fiţi un sclav modern. Iar dacă nu aveţi bani pentru a învăţa cum să aveţi succes, probabil că aveţi nevoie de succes mai mult decât oricine altcineva. Îmi pare rău, dar nu rezolvă nimic să spuneţi: „Nu am bani”. Când veţi avea bani? Ce va fi diferit peste un an, peste doi ani sau peste cinci ani de acum înainte? Iată cel mai simplu răspuns: nimic! La acel moment veţi repeta exact aceleaşi cuvinte.

Singura metodă pe care o cunosc pentru ca dumneavoastră să aveţi banii pe care vi-i doriţi este să învăţaţi cum să jucaţi jocul banilor, atât pe dinafară, cât şi pe dinăuntru. Aveţi nevoie să învăţaţi abilităţile şi strategiile pentru accelerarea venitului, pentru gestionarea şi investirea eficientă a banilor. Definiţia nebuniei este dată de repetarea aceleiaşi acţiuni cu aşteptarea unor rezultate diferite. Iată, dacă ceea ce aţi făcut până acum ar fi fost eficient, la ora actuală aţi fi deja bogaţi şi fericiţi. Orice alt răspuns ar aduce mintea dumneavoastră nu reprezintă nimic altceva

decât o scuză sau o justificare.

Regret să v-o spun atât de brutal, însă aşa văd eu situaţia şi e de datoria mea să fiu sincer cu dumneavoastră. Cred că un antrenor bun vă va cere întotdeauna mai mult decât veţi pretinde dumneavoastră de la propria persoană. Altfel, de ce aţi mai avea nevoie de unul? Ca instructor, scopul meu este de a vă antrena, a vă inspira, a vă încuraja, a vă lăuda şi a vă obliga să observaţi cu tot realismul ce anume vă trage înapoi. Pe scurt, a face tot ceea ce este necesar pentru a vă muta pe următorul nivel al vieţii dumneavoastră. Dacă trebuie, vă desfac în bucăţele şi vă refac la loc într-un mod care să funcţioneze. Voi face tot ceea ce este necesar pentru a vă face de zece ori mai fericiţi şi de o sută de ori mai bogaţi. Însă dacă vă aşteptaţi să întâlniţi o persoană optimistă care să vă schimbe viaţa, nu sunt eu acela. Dacă doriţi să evoluaţi rapid şi permanent, atunci haideţi să continuăm.

Succesul este o abilitate care se poate învăţa. Puteţi învăţa să reuşiţi în orice. Dacă doriţi să fiţi un bun jucător de golf, puteţi învăţa. Dacă doriţi să fiţi un pianist bun, puteţi învăţa. Dacă doriţi să fiţi cu adevărat fericiţi, puteţi învăţa. Dacă doriţi să fiţi bogaţi, puteţi învăţa. Nu contează nivelul la

care sunteţi acum. Nu contează de unde începeţi. Ceea ce are importanţă este dispoziţia de a învăţa.

Unul dintre citatele mele cele mai cunoscute este: „Orice maestru a fost odată un dezastru”. Iată un exemplu. Cu câtva timp în urmă, la seminarul meu a venit un schior care participase la Olimpiadă. Când am făcut declaraţia de mai sus, el s-a ridicat şi a dorit să ne împărtăşească experienţa sa. Arăta neînduplecat şi, din anumite motive, credeam că mă va combate vehement. Dimpotrivă, ne-a relatat tuturor povestea copilăriei lui, când era cel mai nepriceput la schi dintre toţi prietenii săi. Uneori nu-l chemau cu ei la schi pentru că era prea lent. Pentru a se integra în colectivitate, a mers pe munte la fiecare sfârşit de săptămână şi a luat lecţii. Destul de repede, nu numai că ţinea pasul cu prietenii lui, dar i-a şi depăşit. Apoi s-a înscris în clubul competiţional şi a exersat cu un antrenor bine cotat. Iată care au fost cuvintele lui: „Poate că acum sunt un maestru la schi, dar evident am început ca un dezastru. Categoric, Harv are dreptate. Puteţi învăţa să reuşiţi în orice vă propuneţi. Am învăţat să reuşesc să schiez, iar următorul meu ţel este de a învăţa să reuşesc din punct de vedere financiar!”

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

„Orice maestru a fost odată un dezastru”.

T. Harv Eker

Nimeni nu se naşte un geniu financiar. Fiecare persoană bogată a învăţat cum să aibă succes în jocul banilor; la fel puteţi face şi dumneavoastră. Aduceţi-vă aminte de mottoul dumneavoastră: dacă ei pot, pot şi eu!

A deveni bogat nu are legătură cu a vă îmbogăţi financiar, ci cu ceea ce deveniţi din punct de vedere al caracterului şi al minţii. Doresc să vă împărtăşesc un secret pe care doar puţini oameni îl ştiu: cea mai rapidă cale de a vă îmbogăţi şi de a rămâne bogaţi este de a vă strădui să vă dezvoltaţi propria persoană! Ideea principală este de a vă dezvolta pentru a deveni o persoană „de succes”. Repet, lumea exterioară este doar o reflexie a lumii dumneavoastră interioare. Dumneavoastră sunteţi rădăcina; rezultatele dumneavoastră sunt fructele.

Există o zicală care-mi place: „Oriunde te duci, nu poţi scăpa de propria persoană”. Dacă vă dezvoltaţi pentru a deveni o persoană de succes, cu putere de caracter şi cu putere a minţii, este

normal să aveţi succes în orice domeniu, indiferent ce aţi face. Veţi câştiga puterea alegerii absolute. Veţi câştiga puterea interioară de a alege orice slujbă, afacere sau domeniu de investiţii şi veţi şti că va fi un succes. Aceasta este esenţa cărţii de faţă. Atunci când sunteţi o persoană de nivel 5, veţi obţine rezultate de nivel 5. Dar dacă puteţi deveni o persoană de nivel 10, veţi obţine rezultate de nivel 10. Acordaţi totuşi atenţie acestui avertisment: dacă nu vă modificaţi din interior şi totuşi, într-un fel sau altul, obţineţi o grămadă de bani, va fi doar noroc chior şi, cel mai probabil, îi veţi pierde. Dar dacă deveniţi o persoană „de succes” atât în interior, cât şi în exterior, nu numai că o să reuşiţi, dar veţi şi menţine această avere, o veţi mări şi, cel mai important, veţi fi cu adevărat fericit.

Oamenii bogaţi înţeleg că ordinea în care se fac lucrurile pentru a avea succes este A FI, A FACE, A AVEA.

Oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc cred că ordinea în care se fac lucrurile pentru a avea succes este A AVEA, A FACE, A FI.

Oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc cred că: „Dacă *aş avea* o grămadă de bani, aş putea *face* ceea ce aş dori şi *aş fi* un succes”.

Oamenii bogaţi înţeleg că: „Dacă aş *deveni* o persoană de succes, aş putea fi capabil să *fac* ceea ce este necesar pentru a *avea* ceea ce doresc, inclusiv o grămadă de bani”.

Iată şi alt lucru pe care îl ştiu doar cei bogaţi: motivaţia principală pentru a face avere nu este aceea de a avea o grămadă de bani, ci de a vă ajuta să obţineţi maximum de la persoana dumneavoastră. Renumita cântăreaţă şi actriţă Madonna a fost întrebată de ce îşi schimbă aspectul, muzica şi stilul în fiecare an. Ea a răspuns că muzica a fost metoda ei de a-şi exprima „eul” şi că acest mod de a se reinventa în fiecare an o obligă să devină tipul de persoană care îşi doreşte să fie.

Pe scurt, succesul nu este un „ce”, este un „cine”. Vestea bună este că acest „cine” pe care îl reprezentaţi este capabil să fie antrenat şi învăţat. Sunt convins de acest lucru. Nu sunt nici pe departe perfect sau măcar pe aproape, dar când văd persoana care am ajuns în ziua de azi în raport cu persoana care eram acum douăzeci de ani, înţeleg legătura directă dintre „eu şi averea mea” (sau lipsa ei) de atunci şi „eu şi averea mea” de acum. Mi-am învăţat calea spre succes şi la fel puteţi să o faceţi şi dumneavoastră. Iată de ce

lucrez în domeniul instruirii. Din proprie experienţă ştiu că practic orice persoană poate fi educată pentru a reuşi. Am fost antrenat să reuşesc şi acum sunt capabil să învăţ alte zeci de mii de persoane să reuşească. Instruirea funcţionează!

Am descoperit că altă diferenţă esenţială între oamenii bogaţi şi cei săraci sau din clasa de mijloc este că cei bogaţi sunt *experţi* în domeniul lor de activitate. Oamenii din clasa de mijloc sunt mediocri în domeniul lor de activitate, iar cei săraci sunt nepricepuţi în domeniul în care activează. Cât de bine vă pricepeţi la ceea ce faceţi? Cât de buni sunteţi la locul dumneavoastră de muncă? Şi cât de buni sunteţi în afacerea dumneavoastră? Doriţi să aflaţi răspunsul într-un mod complet imparţial? Priviţi-vă salariul. Acesta vă va spune totul. Este simplu: *pentru a fi plătit cel mai bine, trebuie să fiţi cel mai bun.*

PRINCIPIU AL PROSPERITĂŢII:

Pentru a fi plătit cel mai bine, trebuie să fiţi cel mai bun.

Redescoperim acest principiu în fiecare zi în

lumea sporturilor profesioniste. De obicei, cei mai mulţi bani sunt câştigaţi de cei mai buni jucători din fiecare sport. De asemenea, ei câştigă cel mai mult prin intermediul primelor de joc. Acelaşi principiu se aplică şi în domeniul financiar şi în cel al finanţelor. Nu contează dacă alegeţi să aveţi propria afacere, dacă sunteţi un expert-consultant sau un distribuitor dintr-o reţea piramidală; dacă sunteţi plătiţi cu comision din vânzări sau dacă sunteţi salariat; dacă investiţi în afaceri imobiliare, acţiuni bursiere sau în orice altceva; cu cât sunteţi mai bun la ceea ce aţi ales, cu atât mai mult veţi câştiga. Acesta este un alt motiv pentru care este obligatoriu să continuăm să învăţăm şi să ne îmbunătăţim aptitudinile, indiferent de domeniul în care activăm.

Că veni vorba de învăţătură, merită observat că oamenii bogaţi continuă să acumuleze cunoştinţe şi se asigură că învaţă de la cei care au ajuns deja la nivelul pe care vor şi ei să-l atingă. Pentru mine, unul dintre oamenii care a contat cel mai mult a fost persoana de la care am învăţat. Întotdeauna am subliniat importanţa de a învăţa de la adevăraţii maeştri din domeniul respectiv de activitate – nu de la cei care pretind că sunt experţi, ci de la cei care au nişte rezultate

adevărate, care le susţin spusele.

Oamenii bogaţi ascultă sfaturile celor care sunt mai bogaţi decât ei. Oamenii săraci urmează sfaturile prietenilor lor care sunt la fel de săraci ca şi ei.

Am avut recent o întâlnire cu un bancher din domeniul investiţiilor care dorea să facă afaceri cu mine. Îmi sugera să depun la el câteva sute de mii de dolari pentru a porni o afacere. Apoi, mi-a solicitat să-i prezint declaraţia de impozit pentru a putea să-mi facă o serie de recomandări.

L-am privit în ochi şi l-am întrebat: „Scuzaţi-mă, dar nu cumva aţi luat-o într-o direcţie greşită? Dacă doriţi să vă angajez pentru a-mi gestiona banii, nu ar fi mai potrivit să-mi arătaţi declaraţia *dumneavoastră* financiară? Iar dacă nu sunteţi foarte bogat, nu vă mai obosiţi!” Omul a fost şocat. Vă pot spune că nimeni nu l-a mai întrebat de propria valoare netă drept garanţie pentru a investi prin intermediul lui.

Este absurd. Dacă aţi intenţiona să escaladaţi Muntele Everest, aţi angaja drept ghid o persoană care nu a ajuns niciodată în vârf sau ar fi mai înţelept să găsiţi pe cineva care a mai fost acolo de câteva ori şi ştie exact ce are de făcut?

Aşa că, într-adevăr, vă sugerez să vă

îndreptaţi atenţia şi energia asupra învăţăturii continue şi, în acelaşi timp, să fiţi atenţi de la cine învăţaţi şi ale cui sfaturi le urmaţi. Dacă învăţaţi de la persoane care sunt falimentare, chiar dacă sunt consultanţi financiari, antrenori sau instructori, aceştia vă pot învăţa un singur lucru – cum să deveniţi falimentari!

Apropo, vă recomand insistent să luaţi în calcul angajarea unui consultant în dezvoltarea succesului individual. Un bun instructor vă va menţine pe drumul pe care aţi promis că-l veţi urma. Unii sunt instructori „de viaţă”, ceea ce înseamnă că fac strategii pentru orice domeniu, în timp ce alţii sunt specializaţi în domenii care se pot raporta la performanţele personale sau profesionale, finanţe, afaceri, relaţiile cu alte persoane, sănătate şi chiar la domeniul spiritual. Repet, căutaţi să descoperiţi trecutul instructorului dumneavoastră pentru a vă asigura că a avut succes în domeniile care sunt importante pentru dumneavoastră.

Tot aşa cum sunt cărări care te pot duce cu succes pe vârful Muntelui Everest, la fel pot exista căi şi strategii care şi-au demonstrat valoarea în realizarea unui venit mare, a independenţei financiare şi a averii. Trebuie să fiţi dispuşi să le

învăţaţi şi să le puneţi în aplicare.

Repet, în cadrul metodei Millionaire Mind de management al banilor, vă recomand cu căldură să vă depuneţi 10% din venituri într-un Cont al Educaţiei. Folosiţi aceşti bani în mod special pentru cursuri, cărţi, casete sau CD-uri sau orice altă metodă pe care o alegeţi de a învăţa, indiferent că este vorba de sistemul oficial de învăţământ, companii particulare de educare sau instruire personalizată, cu instructor personal. Indiferent de metoda pe care o alegeţi, acest fond vă asigură că veţi avea întotdeauna suportul financiar pentru a învăţa şi de a vă dezvolta, în loc să repetaţi refrenul oamenilor săraci: „Dar am învăţat deja aceste lucruri". Cu cât învăţaţi mai mult, cu atât mai mult câştigaţi… şi aveţi ce pune la bancă!

DECLARAŢIE: Puneţi-vă mâna pe inimă şi spuneţi… *„Sunt hotărât să învăţ şi să mă dezvolt permanent".*

Atingeţi-vă capul şi spuneţi…

„Am o minte de milionar!"

ACŢIUNI ALE MINŢII DE MILIONAR

1. Respectaţi-vă promisiunea de a vă dezvolta. În fiecare lună citiţi cel puţin o carte, ascultaţi o casetă sau un CD educaţional sau participaţi la un seminar privitor la bani, afaceri sau dezvoltare personală. Cunoştinţele, încrederea şi succesul dumneavoastră se vor înălţa spre culmi!

2. Luaţi în considerare angajarea unui instructor personal pentru a vă menţine pe drumul ales.

3. Participaţi la seminarul Millionaire Mind Intensive. Acest eveniment uimitor a transformat vieţile a mii şi mii de oameni şi o va transforma şi pe a dumneavoastră!

„ŞI CE AM DE FĂCUT ACUM?”

Şi acum? Ce este de făcut? De unde să încep?

Am spus-o mai devreme şi o voi spune din nou: „Vorbele nu înseamnă mare lucru”. Sper că lectura acestei cărţi v-a făcut plăcere, dar, mai mult decât atât, sper să folosiţi principiile prezentate pentru a vă îmbunătăţi vizibil viaţa. Cu toate acestea, din proprie experienţă vă spun că nu se va vedea nicio diferenţă după lecturarea acestei cărţi. Lectura reprezintă un început, dar dacă doriţi să aveţi succes, doar acţiunile

dumneavoastră vor conta în lumea reală.

În prima parte a acestei cărţi, v-am familiarizat cu noţiunea de tipar financiar. Este simplu: tiparul dumneavoastră financiar vă va determina viitorul financiar. Asiguraţi-vă că puneţi în practică fiecare dintre exerciţiile pe care vi le-am recomandat în secţiunile destinate programării verbale, modelelor şi incidentelor specifice; scopul lor este de a vă modifica actualul tipar financiar într-unul care va încuraja succesul. De asemenea, insist să faceţi zilnic toate declaraţiile pe care vi le-am sugerat.

În cea de-a doua parte a acestei cărţi, aţi învăţat şaptesprezece moduri specifice prin care se diferenţiază gândirea bogaţilor de cea a oamenilor săraci şi a celor din clasa de mijloc. Vă recomand să vă însuşiţi fiecare dintre aceste „dosare ale bogăţiei” prin repetarea zilnică a declaraţiilor. Acest lucru va înrădăcina principiile respective în mintea dumneavoastră, în cele din urmă, veţi ajunge să priviţi viaţa şi mai ales banii din altă perspectivă. Din acest punct veţi începe să faceţi noi alegeri şi decizii, obţinând alte rezultate. Pentru a grăbi acest proces, asiguraţi-vă că veţi efectua exerciţiile active, detaliate la sfârşitul fiecăruia dintre fişierele bogăţiei.

Aceste exerciţii active sunt obligatorii. Pentru ca schimbarea să fie permanentă, ea trebuie să aibă loc la nivel celular – trebuie refăcute conexiunile cerebrale. Aceasta înseamnă că trebuie să puneţi în practică materialul de faţă. Nu doar să îl citiţi, ci chiar să realizaţi aceste acţiuni.

Feriţi-vă de vocea aceea firavă din capul dumneavoastră care spune ceva de genul: „Scheme, figuri, nu am timp sau chef de exerciţii”. Ştiţi cine vorbeşte acum? Da, chiar ea, mintea condiţionată! Amintiţi-vă, treaba ei este de a vă reţine acolo unde sunteţi acum, în zona dumneavoastră de confort. Nu o ascultaţi! Practicaţi exerciţiile active, faceţi-vă declaraţiile şi priviţi cum viaţa dumneavoastră ia avânt.

De asemenea, vă sugerez să recitiţi în cursul anului următor această carte cel puţin o dată pe lună, de la început la sfârşit. „Poftim?” s-ar putea să strige vocea din capul dumneavoastră. „Am citit deja cartea, de ce este nevoie să o recitesc la infinit?” Bună întrebare, dar răspunsul este simplu: repetiţia este mama învăţăturii. Repet, cu cât studiaţi mai mult această carte, cu atât mai repede conceptele descrise aici vor deveni automate şi naturale pentru dumneavoastră.

Nu uitaţi să accesaţi www.millionairemindbook.com şi să daţi click pe „FREE BOOK BONUSES” pentru a primi câteva cadouri valoroase, printre care:

O listă a declaraţiilor, care poate fi scoasă la imprimantă şi înrămată.

„Gândul săptămânii”.

Un „memorator” al acţiunilor Millionaire Mind.

O fişă Millionaire Mind de urmărire a profitului net.

O copie a „Angajamentului pentru Bogăţie”.

Cum am spus mai devreme, eu mi-am însuşit calea către succes, astfel încât acum este rândul meu să-i ajut pe alţii. Misiunea mea este aceea de a-i „educa şi inspira pe oameni să-şi trăiască potenţialul maxim, bizuindu-se pe curaj, pe un scop bine definit, şi înfruntând cu bucurie temerile, nevoite şi obligaţiile”.

Sunt cu adevărat binecuvântat având posibilitatea de a putea ţine seminarii, ateliere şi cursuri care modifică vieţile oamenilor rapid şi permanent. Sunt încântat că am fost capabil să ajut peste 250 de mii de oameni să devină mai bogaţi şi mai fericiţi. Vă invit din toată inima să vă alăturaţi cursului nostru cu durată de trei zile,

Millionaire Mind Intensive Seminar. Acest eveniment vă va conduce la un cu totul alt nivel al reuşitei. De fapt, cursul reprezintă mediul în care tiparul dumneavoastră financiar se modifică instantaneu.

Într-un incredibil weekend petrecut la curs veţi depăşi tot ceea ce vă reţine în atingerea întregului dumneavoastră potenţial financiar. Veţi pleca din acest program de pregătire cu o altă viziune asupra vieţii, banilor, relaţiilor cu alte persoane şi asupra propriei persoane. Mulţi participanţi consideră seminarul Millionaire Mind Intensive ca fiind una dintre cele mai importante experienţe din viaţa lor. Este distractiv, este captivant, este bogat în cunoştinţe temeinice şi abilităţi financiare fundamentale. Veţi întâlni sute de persoane asemănătoare cu dumneavoastră, provenind din toate colţurile lumii, unii dintre ei putând deveni asociaţi în afaceri şi prieteni pe viaţă. Acest curs este atât de important încât, pentru o perioadă limitată, am hotărât împreună cu editorii acestei cărţi să acordăm o bursă la acest curs atât pentru dumneavoastră, cât şi pentru o rudă, ca invitat, gratuit. Într-adevăr, amândoi veţi participa gratis!

Căutaţi mai multe detalii despre această

ofertă pe site-ul nostru.

Ei bine, pentru moment asta este tot. Vă mulţumesc că v-aţi petrecut preţiosul dumneavoastră timp citind această carte. Vă doresc să aveţi un succes formidabil, să găsiţi adevărata fericire şi abia aştept să ne întâlnim personal.

Cu prietenie, T. Harv Eker

Împărtăşiţi prosperitatea

Semnul adevăratei bogăţii este reprezentat de ceea ce o persoană poate da mai departe.

T. Harv Eker

Această carte vă învaţă să urmăriţi modul în care gândiţi, vă ajută să îndepărtaţi gândurile, obiceiurile şi acţiunile financiare care vă descurajează şi care vă limitează perspectivele. Motivul pentru care începem cu banii este faptul că ei reprezintă una dintre principalele cauze de suferinţă pentru majoritatea oamenilor. Dar acesta este doar începutul. În momentul în care începeţi să recunoaşteţi ideile descurajante din domeniul financiar, această conştientizare se va transfera şi în celelalte aspecte ale vieţii

dumneavoastră.

Scopul acestei cărţi este acela de a vă susţine în dezvăluirea conştiinţei. Repet, conştiinţa este modul de observare a gândurilor şi acţiunilor dumneavoastră, astfel încât să puteţi acţiona pe baza unei alegeri veritabile, realizate în prezent, şi nu pe baza programării din trecut. Este vorba despre capacitatea de a reacţiona conform instanţelor superioare, şi nu prin intermediul celor inferioare, bazate pe teamă. În acest mod vă veţi putea atinge întregul potenţial şi vă veţi putea împlini destinul.

Dar, ştiţi ceva? Esenţa acestei metamorfoze nu se referă doar la dumneavoastră. Se referă la întreaga lume. Lumea noastră este doar o reflexie a oamenilor care o creează. Pe măsură ce fiecare individ îşi descoperă conştiinţa, lumea îşi dezvăluie conştiinţa – înlocuindu-se pentru fiecare teama cu curajul, ura cu iubirea şi lipsurile cu prosperitatea.

Prin urmare, depinde de fiecare dintre noi să ne iluminăm pentru a putea aduce mai multă lumină acestei lumi.

Dacă doriţi ca lumea să arate într-un anumit fel, atunci începeţi prin a fi dumneavoastră astfel. Dacă doriţi ca lumea să fie mai bună, începeţi prin

a fi chiar dumneavoastră o persoană mai bună. De aceea, cred că datoria dumneavoastră este de a vă dezvolta până la atingerea întregului potenţial, de a aduce abundenţa şi succesul în viaţa dumneavoastră. Realizând acest lucru, veţi fi capabili să-i ajutaţi pe alţii şi să dăruiţi ceva de calitate acestei lumi.

Prin urmare, vă rog să transmiteţi şi altora acest mesaj al conştiinţei şi susţinerii. Împărtăşiţi mesajul acestei cărţi cât mai multor oameni cu putinţă. Transmiteţi-l unui număr de cel puţin o sută dintre cunoscuţii dumneavoastră, rudelor şi asociaţilor sau chiar împărtăşiţi-l cu ei, ca pe un cadou ce le va schimba viaţa. Nu numai că vor afla concepte financiare importante, dar vor învăţa să-şi urmărească modul de a gândi, îşi vor descoperi conştiinţa, contribuind astfel la conştiinţa planetei. De asemenea, ar fi minunat pentru ei să vi se alăture la Millionaire Mind Intensive Seminar. Este o adevărată binecuvântare să împărtăşiţi cu prietenii şi familia dumneavoastră această experienţă. Idealul meu este ca fiecare carte, curs şi persoană să schimbe în bine această lume. Vă solicit ajutorul, pentru transformarea acestui vis în realitate.

Vă mulţumesc!

CUPRINS

Mulţumiri

„Cine este T. Harv Eker şi de ce ar trebui să citesc această carte?”

Tiparul dumneavoastră financiar

Dosarele prosperităţii

„Şi ce am de făcut acum?”

Împărtăşiţi prosperitatea

SECRETELE MINŢII DE MILIONAR

— REZUMAT.

Secretele minţii de milionar este o carte care te ajută să-ţi schimbi modul de a gândi pentru a deveni bogat. Deşi e o carte care vrea să te ajute să devii milionar principiile din carte pot fi folosite şi în alte domenii. Harv Eker autorul cărţii, ne atrage atenţia că fiecare avem un tipar financiar care ne indică cât să câştigăm. Cu alte cuvinte, mintea noastră are setată o sumă „numai bună” pentru noi, iar noi câştigăm fix acea sumă.

Studiile au arătat că majoritatea câştigătorilor la loto au revenit la starea financiară iniţială după o perioadă de timp. Pe partea cealaltă, bogaţii care şi-au pierdut averile s-au îmbogăţit din nou într-un timp foarte scurt. Motivul pentru care s-a întâmplat asta e acel tipar financiar care le-a indicat fiecăruia cu câţi bani e confortabil să trăieşti, astfel că mintea lor a lucrat pentru a atinge acel confort.

Citind această carte vei învăţa cum să distrugi condiţionările care te fac să gândeşti ca un sărac şi cum să îţi schimbi gândirea pentru a avea succes când vine vorba de bani.

Vestea bună e că noi am fost condiţionaţi să gândim într-un fel sau altul şi că dacă vrem ne putem schimba tiparul financiar. Următoarea formulă indică procesul prin care noi ne exprimăm: **P-G-S-A = R**

Programarea ta îţi determină **gândurile,** gândurile duc la **sentimente,** sentimentele declanşează **acţiunile** care determină **rezultatele.** Prin urmare, dacă vrem să schimbăm rezultatele trebuie să schimbăm programarea, care reprezintă modul în care am fost condiţionaţi.

Am fost condiţionaţi prin trei moduri principale: ***Programarea verbală:*** ceea ce ai auzit în copilărie ***Modelul:*** ceea ce ai văzut în copilărie ***Incidente specifice:*** ceea ce ai experimentat în copilărie **Programarea verbală**

Ai auzit vreodată fraze de genul *banii sunt rădăcina tuturor relelor, bani albi pentru zile negre, bogătaşii sunt lacomi, sunt nişte hoţi, trebuie să munceşti din greu pentru fiecare ban, banii nu cresc în copaci, bogătaşii nu au Dumnezeu, banii nu aduc fericirea, nu oricine poate fi bogat, asta nu-i pentru oameni ca noi, nu ne putem permite?*

Toate enunţurile pe care le auzi în copilărie despre bani rămân în subconştientul tău, ca parte a tiparului care îţi conduce viaţa financiară. Dacă ai auzit doar lucruri negative despre bani atunci nu e de mirare că banii te-au ocolit, pentru că de fapt, la nivel subconştient tu chiar asta îţi doreai.

Paşii schimbării: programarea verbală:

Conştientizarea: scrie toate declaraţiile pe care le-ai auzit în copilărie despre bani, bunăstare şi oameni bogaţi

Înţelegerea: descrie cum crezi că te-au influenţat aceste enunţuri viaţa financiară până în acest moment

Disocierea: eşti capabil să înţelegi că aceste gânduri sunt doar ceea ce ai învăţat, că ele nu sunt o parte anatomică a ta şi că nu te reprezintă? înţelegi că în prezent poţi alege o cale diferită?

Declaraţie: pune-ţi mâna în dreptul inimii şi spune:

„Ceea ce am auzit despre bani nu este neapărat adevărat. Aleg să îmi însuşesc noi moduri de a gândi care să mă ajute în dobândirea

fericirii şi a succesului” Atinge-ţi capul şi spune: *„Am o minte de milionar”*

Existenţa unui model

Cum se comportau părinţii tăi în domeniul financiar? Manevrau banii cu succes sau nu se prea descurcau? Erau economi sau cheltuitori? Erau investitori perspicace sau nu investeau? îşi asumau riscuri sau erau conservatori? Banii erau la îndemână sau veneau sporadic? În familia ta, banii se câştigau cu uşurinţă sau era o luptă permanentă pentru ai obţine? Banii erau o sursă de bucurie sau un motiv pentru discuţii aprinse?

De ce sunt importante aceste discuţii? Probabil ai auzit proverbul „ce se naşte din pisică, şoareci mănâncă”. Nici oamenii nu sunt departe de acest comportament. În copilărie, învăţăm prin imitarea comportamentelor, indiferent de domeniu.

Paşii schimbării: existenţa unui model

Conştientizarea: Ia în calcul modul de a reacţiona şi obiceiurile pe care le avea fiecare dintre părinţi în domeniul financiar. Scrie pe o hârtie caracteristicile prin care eşti identic sau

diferit cu oricare dintre ei.

Înţelegerea: Scrie efectul pe care l-a avut acest model asupra vieţii tale.

Disocierea: Poţi înţelege că acest mod de a fi este doar ceea ce ai învăţat şi că nu te reprezintă? Înţelegi că în prezent ai posibilitatea de a alege să fii diferit?

Declaraţie: Pune-ţi mâna pe inimă şi spune:

„Modul în care am manevrat banii a fost după modelul lor. Acum îmi aleg propria cale”. Atinge-ţi capul şi spune: „Am o minte de milionar”

Incidentele specifice

Care sunt experienţele tale din timpul tinereţii în domeniul financiar şi când te aflai în preajma prosperităţii şi a oamenilor bogaţi. Aceste experienţe sunt extrem de importante pentru că îţi vor modela convingerile sau iluziile după care trăieşti în acest moment.

De exemplu, soţia lui H. Eker îi cerea, când era mică, bani mamei sale să îţi cumpere îngheţată. Mama îi spunea că ea nu are bani şi să îi ceară tatălui ea. Tatăl ei îi dădea de fiecare dată bani iar ea îşi cumpăra îngheţată. În felul ăsta ea a învăţat că banii sunt ţinuţi de bărbaţi şi că femeile

nu au bani. Crescând a procedat la fel. Cerea bani de la soţul ei şi pentru a-şi hrăni convingerea că femeile nu au bani, cheltuia toţi banii pe care îi primea.

Paşii schimbării: Incidentele specifice

Conştientizarea: Gândeşte-te la un anumit incident emoţional legat de domeniul financiar pe care l-ai trăit în copilărie

Înţelegerea: Scrie efectul pe care l-a avut acest eveniment asupra vieţii tale financiare

Disocierea: Realizezi faptul că acest mod de a fi este doar ceea ce ai învăţat şi că nu te reprezintă? Eşti conştient că în prezent ai posibilitatea de a alege diferit?

Declaraţie: Pune-ţi mâna pe inimă şi spune: „Mă eliberez de toate experienţele financiare descurajatoare din trecut şi îmi creez un viitor nou, plin de bogăţie”. Atinge-ţi capul şi spune: „Am o minte de milionar”.

Dosarele prosperităţii

Există patru elemente cheie pentru pentru reprogramarea propriului tipar financiar. Primele

trei sunt conştientizarea, înţelegerea şi disocierea despre care am vorbit mai sus. Cel de-a patrulea element este **recondiţionarea.**

Mintea noastră e ca un dulap plin cu dosare. Toate informaţiile sunt etichetate şi stocate în dosare, de unde pot fi accesate uşor. Indiferent de situaţie, pentru a decide ce avem de făcut, mergem la un anumit dosar care există în mintea noastră.

De exemplu, să presupunem că prietena mea este la mall. Vede o poşetă albastră cu 25% reducere. Îşi consultă dosarele mentale cu întrebarea: „să o cumpăr”? la care dosarele îi dau răspunsul: „se potriveşte perfect cu pantofii pe care ţi i-ai cumpărat săptămâna trecută. Căutai de mult aşa ceva. Cumpăr-o!” Ea e foarte încântată că va avea geanta şi că a luat-o la reducere.

Pentru mintea ei, această achiziţie are o logică. O doreşte, crede că are nevoie de ea şi e un „chilipir”. Cu toate astea, mintea ei nu se gândeşte niciun moment „e o poşetă drăguţă într-adevăr, dar am o datorie de 2.000 de lei aşa că mai bine m-aş abţine”. Mintea ei nu furnizează această informaţie pentru că nu există niciun dosar cu informaţie „nu cheltui atunci când ai

datorii”.

H. Eker ne pune la dispoziţie 17 dosare, care reprezintă **17 moduri prin care oamenii bogaţi gândesc şi acţionează diferit faţă de cei săraci şi faţă de cei din clasa de mijloc.** Mai jos sunt redate principiile de bază, în carte fiecare principiu fiind dezvoltat şi prezentat pe larg:

1. Oamenii bogaţi sunt de părere ca ei îşi „creează viaţa”. Săracii cred că viaţa li se întâmplă.

2. În jocul banilor oamenii bogaţi acţionează pentru a câştiga. În jocul banilor oamenii săraci acţionează pentru a nu pierde.

3. Oamenii bogaţi sunt hotărâţi să fie bogaţi. Oamenii săraci ar vrea să fie bogaţi.

4. Oamenii bogaţi gândesc la scară mare. Oamenii săraci gândesc la scară redusă.

5. Oamenii bogaţi se concentrează asupra oportunităţilor. Oamenii săraci se concentrează asupra obstacolelor.

6. Bogaţii admiră alţi oameni bogaţi, plini de succes. Săracilor nu le plac oamenii bogaţi şi cu succes.

7. Bogaţii se asociază cu oameni pozitivi, plini de succes. Săracii se asociază cu oameni fără succes sau cu o atitudine negativă.

8. Oamenii bogaţi îşi promovează munca şi propria persoană. Săracii au o gândire negativă despre promovare şi vânzare.

9. Oameni bogaţi îşi depăşesc problemele. Oamenii săraci evită problemele.

10. Bogaţii primesc cu uşurinţă. Săracii primesc cu dificultate.

11. Oamenii bogaţi aleg să fie plătiţi în funcţie de rezultate. Cei săraci preferă să fie plătiţi în funcţie de timp.

12. Oamenii bogaţi gândesc „şi una şi cealaltă”. Săracii gândesc „sau una, sau alta”.

13. Bogaţii se concentrează asupra valorii nete. Săracii se concentrează asupra venitului salarial.

14. Oamenii bogaţi îşi gestionează bine banii. Săracii nu îşi gestionează bine banii.

15. Oamenii bogaţi îşi pun banii să muncească din greu pentru ei. Oamenii săraci muncesc din greu pentru banii lor.

16. Bogaţii trec la acţiune în pofida fricii. Săracii lasă teama să-i oprească.

17. Oamenii bogaţi învaţă şi se dezvoltă permanent. Săracii cred că ştiu deja totul.